

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO  
KECIL MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH  
MENERIMA PEMBIAYAAN LEMBAGA  
KEUANGAN (STUDI KASUS : PELAKU UMKM  
PENGUSAHA WANITA PADA PAGUYUBAN  
PEREM DI KOTA MALANG )**

**SKRIPSI**

**Disusun Oleh:**

**EKA KURNIA SARI**

**135020401111010**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2017**

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL  
MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA  
PEMBIAYAAN LEMBAGA KEUANGAN (STUDI  
KASUS : PELAKU UMKM PENGUSAHA WANITA  
PADA PAGUYUBAN PEREMPUAN MANDIRI  
SUMBER PERUBAHAN DI KOTA MALANG )**

**SKRIPSI**

**Disusun Oleh:**

**EKA KURNIA SARI**

**135020401111010**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2017**

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

"Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan (Studi Kasus : Pelaku UMKM Pengusaha Wanita pada Paguyuban Perempuan Mandiri Sumber Perubahan di Kota Malang)."

Yang disusun oleh :

Nama : Eka Kurnia Sari  
NIM : 135020401111010  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi  
Konsentrasi : Ekonomi Keuangan Perbankan

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal **04 Mei 2017** dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

## SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Prof. Candra Fajri Ananda, SE., M.Sc., Ph.D.  
NIP. 19641029 198903 1 001  
(Dosen Pembimbing)
2. Dr. Susilo, SE., MS.  
NIP. 19601030 198601 1 001  
(Dosen Penguji I)
3. Dr. Rachmad Kresna Sakti, SE., M.Si  
NIP. 19631116 199002 1 001  
(Dosen Penguji II)

Malang, 09 Mei 2017  
Ketua  
Jurusan Ilmu Ekonomi,

Dwi Budi Santoso, SE., MS., Ph.D.  
NIP. 19620315 198701 1 001

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul :

**Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan (Studi Kasus : Pelaku UMKM Pengusaha Wanita pada Paguyupan Preman Super di Kota Malang).**

Yang disusun oleh :

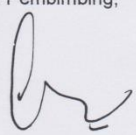
Nama : Eka Kurnia Sari  
NIM : 135020401111010  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi  
Konsentrasi : Ekonomi Keuangan Perbankan

Disetujui untuk diajukan dalam Ujian Komprehensif.

Ketua  
Jurusan Ilmu Ekonomi,  
  
Dwi Budi Santoso, SE., MS., Ph.D  
NIP. 19620315 198701 1 001

Malang, 10 April 2017  
Mengetahui,

Dosen Pembimbing,

  
Prof. Candra Fajri  
Ananda, SE., M. Sc., Ph.D.  
NIP. 19641029 198903 1 001

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Eka Kurnia Sari  
Tempat, tanggal lahir : Madiun, 08 April 1994  
NIM : 135020401111010  
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi  
Konsentrasi : Ekonomi Keuangan Perbankan  
Alamat : Jl.Mayjend Panjaitan Gang 19 No.67B Kel. Penanggungan  
Kec. Klojen Kota Malang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul :

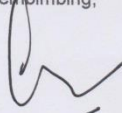
**Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah  
Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan (Studi Kasus: Pelaku UMKM Pengusaha  
Wanita pada Paguyupan Preman Super di Kota Malang).**

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat atau saduran dari Skripsi orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabutnya predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing,



Prof. Candra Fajri Ananda, SE., M.Sc., Ph.D.  
NIP.19641029 198903 1 001

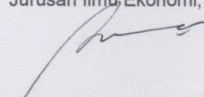
Malang, 10 April 2017

Yang membuat pernyataan,



Eka Kurnia Sari  
NIM.135020401111010


Mengetahui,  
Ketua  
Jurusan Ilmu Ekonomi,



Dwi Budi Santoso, SE., MS., Ph.D.  
NIP. 19620315 198701 1 001

## RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI	
Nama lengkap	Eka Kurnia Sari
Nama panggilan	Eka
Agama	Islam
Jenis kelamin	Perempuan
Tempat & tanggal lahir	Madiun, 08 April 1994
Anak ke ... dari ... bersaudara	1 / 2
Tinggi & berat badan	156 CM/ 48 KG
Alamat saat ini dan Kode Pos	Jl. Johar Rt.21 Rw.08 Ds.Uteran Kec. Geger, Kab.Madiun
Alamat email	Ekak21@yahoo.com
Alamat Jejaring Sosial (jika ada)	FB : EkaKurnia Instagram : Ekak24
Nomor HP	085648260994
Universitas	Universitas Brawijaya
Fakultas	Ekonomi dan Bisnis
Jurusan/ Prodi	Ilmu Ekonomi
Konsentrasi	Keuangan perbankan
Angkatan & NIM	2013/ 135020401111010
Motto	3S = Sabar Senyum Sedekah



B. RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL			
SD	SDN PAGOTAN 01		
Masuk tahun	2001	Lulus tahun	2007
Prestasi terbaik (deskripsi, tahun)	1 - 2 -		
SMP	SMP 01 GEGER, MADIUN		
Masuk tahun	2007	Lulus tahun	2010
Prestasi terbaik (deskripsi, tahun)	1 Peringkat 1 Lomba Kaligrafi 2 Peringkat 2 Lomba Dongkreng Sekarisidenan Madiun		
Organisasi (nama, jabatan, tahun)			
SMA	SMA 01 GEGER, MADIUN		
Masuk tahun	2010	Lulus tahun	2013
Prestasi terbaik (deskripsi, tahun)	1 Tiga Besar kelas XI semester 1 dan 2 2 Lima Besar kelas XII semester 1 dan 2		

C. RIWAYAT PENDIDIKAN NON FORMAL			
Lembaga (lokasi)	Materi Pendidikan	Waktu Pendidikan	Nilai/Prestasi (jika ada)
TPTQ AL-MUCHLISIN	Pendidikan Qur'an	9 tahun	-
Diniyah Ponpes AL-FURQON	diniyah	Tingkat Tsalis	-

<b>D. KINERJA DAN KOMPETENSI</b>	
Organisasi (nama, jabatan, tahun)	1 Staff magang HMJIE 2013
	2 Staff tetap divisi RnD (Research and Development) HMJIE 2015
Kepanitiaan (nama, jabatan, tahun)	1 Staff divisi Konsumsi Kajian Ekonomi IE UB 2013
	2 Staff divisi Humas PHOSE IE UB 2013
	3 Staff divisi Humas IDE IE UB 2014
	4 Koordinator divisi Konsumsi Kajian Ekonomi dan SnS IE UB 2014
	4 Koordinator divisi Humas Pemilwa IE UB 2015
Keahlian/ketrampilan khusus	1 Menggambar
	2 Mengaji
	3 Menyanyi
	4 Akuntan
Hobi yang ditekuni	1 Mengajar Bimbingan belajar
	2 Travelling
	3 Wirausaha
Pengalaman kerja	1 Magang di Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara di Semarang

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena atas ridho dan hidayah-NYA, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

Maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan kelulusan program studi Strata I pada Jurusan Ilmu Ekonomi di Universitas Brawijaya Malang. Penulis merasa bahwa dalam menyusun laporan ini masih menemui beberapa kesulitan dan hambatan, disamping itu juga menyadari bahwa penulisan laporan ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan-kekuranganlainnya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak.

Menyadari penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Prof. Candra Fajri Ananda,SE.,M.Sc.,Ph.D. sebagai dosen pembimbing yang telah bersedia untuk meluangkan waktu untuk membimbing, memeriksa, serta memberikan petunjuk-petunjuk serta saran dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr.Susilo,SE.,MS dan Dr.Rachmad Kresna Sakti,S.,M.Si selaku dosen pengujl yang senantiasa memberikan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.
3. Bapak Dwi Budi Santoso, SE., MS., Ph.D selaku ketua Jurusan Ilmu Ekonomi.
4. Yang kusayangi Bapak, Ibu, adik saya dan keluarga besar yang selalu sabar menyayangi, mengasihi, mendukung dan selalu ada bersama saya melalui suka duka bahkan masa-masa sulit di bangku perkuliahan.



Teruntuk ibu dan bapak saya yang tak hentinya memohon doa kepada Allah untuk kelancaran studi saya dan selalu memberikan semangat untuk berjuang menggapai cita-cita.

5. Sahabat spesial saya : Issa Alif Rohman, Frida Ayu Agesti, Debora Apriliya, Imelda Tria Urlita, Yunita Kusuma Ningrum yang selalu mendampingi dalam memberi dukungan, perhatian, semangat dan doa bagi penulis selama penyusunan skripsi ini.
6. Sahabat April bersama yakni Reza Apriliandi dan Clarisa Aprillia yang selalu menemani suka duka penyusunan proposal skripsi ini.
7. Seluruh teman sejawat di Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan saran dan kritik kepada penulis dan berjuang bersama selama masa perjuangan skripsi dan selama menjalani kehidupan anak rantau di Malang.
8. Serta semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini, mungkin keterbatasan dari penulis untuk menyebutkan secara detail nama-nama yang telah berjasa membantu dan menemani penulis.

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala amal budi serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini dan semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Malang, 24 Mei 2017

Eka Kurnia Sari

MOTTO

“3 S =  
Senyum,  
Sabar,  
Sedekah”

**Jalani Kehidupanmu di setiap waktu dengan prinsip 3S tersebut,InsyaAllah Allah akan dekat dengan kita.**

### **Abstrak**

*Pengusaha mikro perempuan mempunyai permasalahan dalam hal teknis dan struktural. Problematika teknis usaha perempuan mengalami hambatan yang sama seperti kekurangan modal, keterbatasan penguasaan teknologi tepat guna, terbatasnya jaringan pasar, ketrampilan manajemen dan penguasaan ketrampilan teknis. Sedangkan permasalahan struktural berupa peraturan yang tidak adil dalam hal pemberian kredit serta perempuan merasa kesulitan dalam pengembangan usaha karena keterbatasan waktu yang dibagi antara keluargadan pekerjaan rumah. Sesuai dengan teori Grameen bank yang diterapkan di Bangladesh, yakni memprioritaskan kelompok perempuan dalam sasaran pemberian kredit. Kelompok perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan yang berpengaruh untuk memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesehatan dan kesejahteraan keluarganya. Tingkat konsumsi yang lebih tinggi akan menunjukkan peran perempuan mengarah ke pemberdayaan. Pemberdayaan tersebut akan menciptakan suatu usaha produktif baik untuk diri sendiri ataupun orang lain. Peran perempuan dalam hal ini memperkuat tripple burden of women dimana perempuan melakukan fungsi reproduksi, produksi dan asosiasi di masyarakat Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui dampak inklusi keuangan terhadap pelaku usaha wanita (2) mengetahui pertumbuhan profitabilitas usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan (3) mengetahui strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita dan (4) mengetahui pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha oleh pelaku UMKM pengusaha wanita. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 50 responden yang menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Penelitian ini menggunakan crosstabulation dan uji paired test SPSS untuk mengetahui perkembangan usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik non random sampling dan data yang dikumpulkan melalui kuesioner. Berdasarkan hasil crosstabulation inklusi keuangan berpengaruh terhadap masyarakat bahwa mayoritas mereka sudah menggunakan lembaga keuangan dengan baik. Hasil uji paired mengidentifikasikan adanya perbedaan perkembangan usaha sebelum dan setelah menerima pembiayaan terkait pertumbuhan profitabilitas dan strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita. Namun pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha belum diterapkan atau diikuti oleh masyarakat.*

**Kata Kunci :** *Pengusaha Mikro Perempuan, Grameen Bank, Uji Paired Test, Perkembangan Usaha.*

### **Abstract**

*Micro women entrepreneurs have technical and structural problems. The technical problem of women's business faces the same obstacles as lack of capital, limited of appropriate technology, limited market network, management skill and technical skill. While the structural problems of unfair regulation in terms of credit distribution and women feel difficulty in business development due to the limited time shared between family and homework. In accordance with the theory of Grameen banks applied in Bangladesh, which prioritizes women groups in the target of credit. Women's groups are regarded as effective targets due to additional income that has an effect on improving the lives of households, including the health and well-being of their families. A higher level of consumption will indicate the role of women leading to empowerment. Such empowerment will create a productive enterprise for both yourself and others. The role of women in this case reinforces tripple burden of women where women perform reproduction, production and association functions in the community This study aims to (1) to determine the impact of financial inclusion on female business actors (2) to know profitability growth before and after receiving financing from institutions (3) to know the business development strategy of 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) applied by the female businessmen of UMKM and (4) to know the utilization of government facility or financial institution in business development by SME entrepreneurs. The number of samples used in this study amounted to 50 respondents who received financing from financial institutions. This study uses crosstabulation and paired test SPSS test to determine the development of business before and after receiving financing from financial institutions. Sampling in this study using non-random sampling technique and data collected through questionnaires. Based on the results of the crosstabulation of financial inclusion affects the public that the majority of them already use financial institutions well. The result of paired test identifies the difference of business development before and after receiving financing of profitability growth and business development strategy 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) applied by entrepreneurs of women entrepreneurs. But the utilization of government facilities or financial institutions in business development has not been implemented or followed by the community.*

**Keywords:** *Micro Women Entrepreneur, Grameen Bank, Paired Test Test, Business Development.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERSETUJUAN .....	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN.....	Error! Bookmark not defined.
RIWAYAT HIDUP.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR .....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO .....	Error! Bookmark not defined.
Abstrak .....	Error! Bookmark not defined.
Abstract.....	Error! Bookmark not defined.
BAB I .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
PENDAHULUAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1 Latar Belakang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2 Rumusan Masalah .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.3 Tujuan Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.4 Manfaat Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB II .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KAJIAN PUSTAKA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1 Teori.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.2 Lembaga Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3 Konsep Inklusi Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.4 Grameen Bank.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5 Teori Harrod-Domar ( <i>Steady Growth</i> ) ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.6 Teori Schumpeter (Peranan Pengusaha dalam pembangunan)...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.7 Teori Gender.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.8 Teori Agensi.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.2 Penelitian Terdahulu .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.3 Peraturan BI (Bank Indonesia) yang berkenaan dengan UMKM.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.4 Masalah Keterbatasan dan Solusi yang Diterapkan untuk Menghadapi UMKM di Indonesia : .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.5 Kerangka Pikir.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.6 Perumusan Hipotesis .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB III .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

METODE PENELITIAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.2 Lokasi Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.3 Variabel Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.4 Definisi Variabel Operasional .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.5 Jenis Data Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.6 Populasi dan Sampel Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.7 Analisis Data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.7.1 Uji Prasyarat .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.7.2. Crosstabulation Silang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.7.3. Uji Hipotesis .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB IV .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1 Deskripsi Gambaran Umum Responden .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.1 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.2 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikannya	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.3 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usahanya.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usahannya .	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.6 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Hambatan yang Dialami	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.7 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2 Pembiayaan Lembaga Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2.1 Lembaga Keuangan yang Digunakan Sebagai Pembiayaan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2.2 Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan .	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2.3 Sumber Informasi Pemilihan Lembaga Keuangan ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2.4 Tujuan Pinjaman.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2.5 Besarnya Jumlah Pembiayaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

4.2.6 Jangka Waktu Pinjaman .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3 Dampak Inklusi Keuangan Terhadap Pelaku Usaha	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3.1 Akses Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3.2 Penggunaan atau Besar Frekuensi Lembaga Keuangan yang Digunakan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3.3 Kesejahteraan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3.4 Hasil Identifikasi Inklusi Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4. Pertumbuhan Profitabilitas Usaha .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.1 Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.2 Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.3 Perkembangan Proses Produksi (Rata- Rata Memproduksi) Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.4 Perkembangan Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.5 Perkembangan Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.6 Perkembangan Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.7 Hasil Identifikasi Pertumbuhan Profitabilitas Usaha ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5 Strategi Pengembangan UMKM .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.1 Strategi Pengembangan Produk .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.2 Strategi Pemberian Harga yang Kompetitif .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.3 Strategi Pemilihan Lokasi Usaha yang Tepat.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.4 Strategi Promosi atau Pemasaran Menggunakan Media Sosial ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.5 Strategi Sumber Daya Manusia yang Dimiliki.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.6 Kontribusi Pemerintah atau Lembaga Keuangan dalam Mengembangkan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.6.1 Fasilitas Manajemen .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

4.6.2 Fasilitas Pemasaran .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.6.3 Fasilitas Pengelolaan Keuangan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.6.4 Hasil Uji Paired Samples Test dalam Indikator Pemanfaatan Fasilitas Pengembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB V .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KESIMPULAN DAN SARAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.1 Kesimpulan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.2 Saran .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR PUSTAKA.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persoalan yang dihadapi UMKM dalam Mengelola Usahannya (Persen).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 2.1 Kondisi Infrastruktur dan Kelembagaan Lembaga Pembiayaan UMKM .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 3.1 Matriks Variabel Operasional .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 3.2 Hasil Uji Validitas.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 3.3 Hasil Uji Reliabilitas.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah UMKM di Kota Malang Tahun 2015 .... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 1.2 Kontribusi UMKM terhadap PDB di Kota Malang ... **Error! Bookmark not defined.**

Tahun 2012-2015 ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 1.3 Jumlah Kantor Bank di Kota Malang Tahun 2014-2015..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 1.4 Jumlah Koperasi di Kota Malang tahun 2015 .. **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 1.5 Jumlah Kredit yang Disalurkan Bank Terhadap UMKM di Kota Malang Tahun 2014..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.2 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.3 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usahannya .. **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usahannya ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.6 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Hambatan yang Dialami ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.7 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.8 Lembaga Keuangan yang digunakan Sebagai Pembiayaan .. **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.9 Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.10 Sumber Informasi Pemilihan Lembaga Keuangan **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.11 Tujuan Pinjaman ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.12 Besarnya Jumlah Pembiayaan..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.13 Jangka Waktu Peminjaman..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.14 Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.15 Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.16 Perkembangan Proses Produksi (Rata- Rata Memproduksi) Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan.... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.17 Perkembangan Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.18 Perkembangan Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.19 Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4.20 Status Tenaga Kerja yang Dimiliki Responden..... **Error! Bookmark not defined.**



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pembangunan ekonomi dapat diartikan sebagai usaha yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang dilihat dari besarnya pendapatan riil perkapita suatu negara tersebut. Setiap pembangunan ekonomi diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Menurut Mishkin (2011) kapital atau modal merupakan sumber utama dalam pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan pemaparan tersebut berarti pertumbuhan ekonomi tidak terlepas dari kontribusi lembaga keuangan yang berperan sebagai lembaga intermediasi yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Lembaga keuangan melakukan aktivitasnya dengan memberikan kredit yang bertujuan untuk menunjang pemerataan pembangunan dan memperluas kesempatan kerja. Pada Desember 1973 pemerintah mulai memperkenalkan kredit komersial dan untuk menjalankannya lembaga keuangan mengalirkan modal ke dalam sektor industri. Fokus kredit lembaga pada sektor UMKM karena sektor ini mampu mendorong pertumbuhan ekonomi (Alatan,2015).

Menurut Schumpeter pembangunan ekonomi diciptakan oleh inisiatif dari golongan pengusaha yang inovatif atau golongan entrepreneur yaitu golongan masyarakat yang mengorganisasi dan menggabungkan faktor produksi untuk menciptakan barang-barang yang diperlukan masyarakat. Mereka merupakan golongan masyarakat yang menciptakan inovasi atau

pembaharuan. Pembangunan tersebut akan menciptakan pertumbuhan perekonomian kepada pengusaha atau entrepreneur apabila dengan menggunakan alat modal yang berlaku sepenuhnya seperti pendapat Harrod-Dhomar yang menekankan kedua aspek dari pendapat Kaum Klasik dan Keynes. Fungsi pembentukan modal tersebut dalam kegiatan ekonominya dengan meningkatkan kapasitas memproduksi dan daya beli ( Sukirno,1985).

Pada pembukaan pameran produksi Indonesia Tahun 2008 yang bertajuk “Warisan Budaya Bangsa Inspirasi Kebangkitan Ekonomi Kreatif Indonesia”, Presiden Republik Indonesia saat itu menekankan pentingnya pengembangan industri kreatif yang mampu menggerakkan ekonomi rakyat, membuka lapangan pekerjaan, serta mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Selain itu industri kreatif ini diharapkan mampu mendorong peningkatan kualitas hidup,menciptakan pemerataan kesejahteraan dengan memanfaatkan sumber daya menjadi produk yang bernilai tinggi dan berbasis pengetahuan kreativitas yang pada gilirannya akan meningkatkan perekonomian nasional (Fitriati,2014).

Pemerintah memfasilitasi upaya untuk meningkatkan kontribusi industri kreatif dengan pemberdayaan dan penguatan Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM). Untuk meningkatkan dan memperkuat perekonomian melalui UMKM pemerintah menyusun Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RJPN) tahun 2005-2025. RJPN ini berisi tentang pemberdayaan koperasi dan UMKM. Pertama, kebijakan perbaikan lingkungan usaha diperlukan agar terjadi peningkatan daya saing koperasi dan UMKM.Kedua,pemberdayaan harus berfokus pada peningkatan akses

UMKM terhadap sumber daya produktif untuk kepentingan perluasan usaha. Ketiga pemberdayaan UMKM harus memahami karakteristik dan perilaku pelaku usaha itu sendiri (Fitriati,2014).

**Tabel 1.1 Persoalan yang dihadapi UMKM dalam Mengelola Usahannya (Persen)**

Jenis Kesulitan	Industri kecil rumah tangga	Industri kecil
Kesulitan Modal	40, 8	36,63
Pengadaan Bahan baku	23,75	16,76
Pemasaran	16,96	4,43
Teknik produksi dan Manajemen	3,07	26,89
Persaingan	15,74	17,36

Sumber : Maika *et.al*/ 2007.

Dari tabel diatas yang menjadi pokok permasalahan bagi UMKM di Indonesia adalah permodalan penyebabnya yaitu kesulitan akses ke Bank dikarenakan ketidakmampuan dalam hal menyediakan persyaratan *bankable*. Sehingga mereka menggunakan dari modal sendiri atau sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Hasil survei Neraca Rumah Tangga yang dilakukan Bank Indonesia pada 2010 yang menyebutkan bahwa 62% rumah tangga baik konsumsi maupun produksi tidak memiliki tabungan sama sekali. Menurut World Bank, kondisi tersebut juga dialami di daerah perdesaan dan bahkan lebih parah lagi.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut pada tahun 2010 Bank Indonesia meluncurkan program *National Strategy for Financial Inclusion* (NSFI) sebagai upaya untuk memperluas akses masyarakat terhadap jasa

lembaga keuangan. Inklusi keuangan merupakan upaya untuk mendorong sistem keuangan agar dapat diakses seluruh lapisan masyarakat sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas sekaligus mengatasi kemiskinan (Nengsih, 2015). Berdasarkan Global Policy Forum AFI 2009, maka diperoleh beberapa komponen penting yang umum dalam mengukur *financial inclusion*, yaitu akses, penggunaan, dan kesejahteraan. (Gabriella et.al/2013).

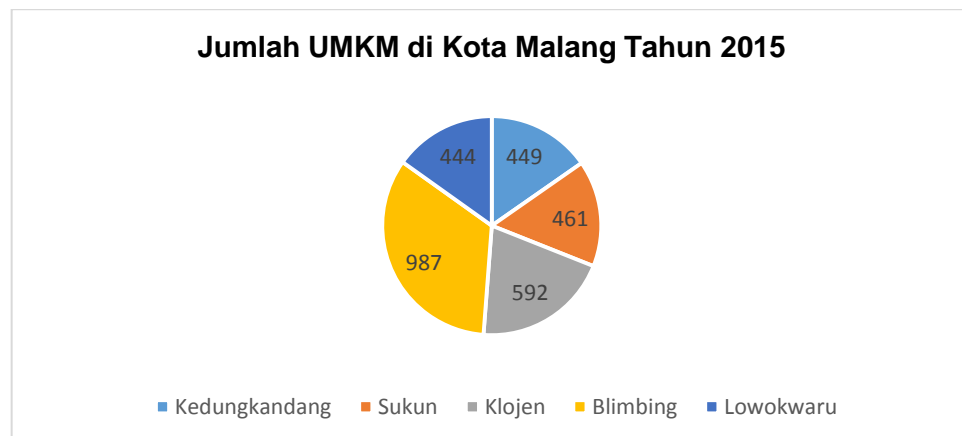
Berdasarkan hasil survey BPS jumlah UMKM Provinsi Jawa Timur mencapai 6.825.931 unit. UMKM yang bergerak di sektor pertanian sebesar 60,25 % dengan jumlah unit usaha sebanyak 4.112.443 usaha, dan sektor non pertanian sebesar 39,75% dengan jumlah unit usaha sebanyak 2.713.488 usaha. Berdasarkan jumlah UMKM di masing-masing kabupaten dan kota, jumlah terbesar ada di Kota Jember yakni sebanyak 424.151 unit dan selanjutnya Kota Malang sebesar 414.516 unit. Kota Malang memiliki jumlah UMKM kedua di Jawa Timur.

Wali Kota Malang yang sering disapa Abah Anton, berpendapat bahwa “pertumbuhan ekonomi di Kota Malang terbilang cukup baik di Jawa Timur, sebab sebagai kota pendidikan dengan banyaknya Universitas dan ratusan ribu mahasiswa dari berbagai daerah, mampu menggerakkan sektor ekonomi riil, sehingga menggerakkan UMKM menjadi sebuah misi pemerintah agar laju inflasi bisa ditekan sekaligus menaikkan daya ekonomi masyarakat”. Pemerintah Kota Malang berhasil mendorong perkembangan dan membina UMKM dengan diraihnya penghargaan Natamukti Pranata. Penghargaan ini diberikan oleh *International Council for Small Bussines* (ICSB), organisasi nirlaba internasional yang bekerjasama dengan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM).

Penghargaan Natamukti sendiri dibagi menjadi tiga kategori, pertama yakni Natamukti Satria yang diberikan kepada kota/kabupaten yang berhasil mempromosikan kearifan lokal dan menciptakan investasi UMKM. Natamukti Reswara, yakni penghargaan yang diberikan kepada kota/kabupaten yang mendukung daya saing produk UMKM. Serta, Natamukti Pranata, penghargaan yang diberikan kepada kota/kabupaten yang berhasil menciptakan ekosistem UMKM (Permana,2016).

Lebih jelasnya informasi jumlah UMKM di kota Malang dapat dilihat pada gambar 1.1 berikut ini :

**Gambar 1.1 Jumlah UMKM di Kota Malang Tahun 2015**



Sumber : BPS Kota Malang, 2015.

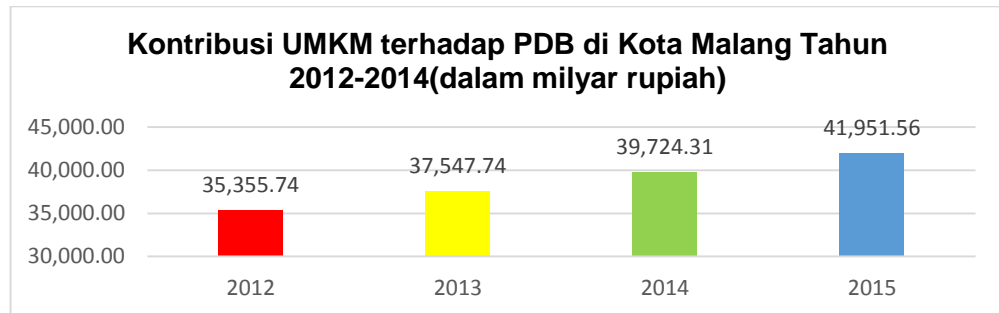
Gambar 1.1 menggambarkan jumlah UMKM Kota Malang di masing-masing kecamatan. Kecamatan Blimbing menduduki posisi pertama dengan jumlah 987 unit, Kecamatan Klojen sebesar 592 unit, Kecamatan Sukun 461 unit, Kecamatan Kedungkandang sebesar 449 dan terakhir Kecamatan Lowokwaru 444 unit. Total keseluruhan jumlah UMKM di Kota Malang pada tahun 2015 sebanyak 3.045 unit, sebanyak 649 unit yang telah mempunyai izin usaha dan 2.396 belum terdaftar atau memiliki izin usaha.



Lebih jelasnya informasi kontribusi UMKM terhadap PDB di kota Malang dapat dilihat pada gambar 1.2 berikut ini :

**Gambar 1.2 Kontribusi UMKM terhadap PDB di Kota Malang**

**Tahun 2012-2015**

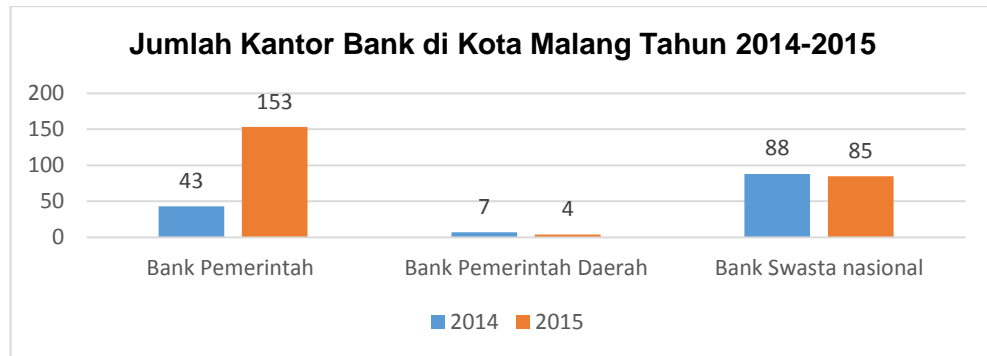


Sumber : BPS Kota Malang, 2015.

Kontribusi UMKM terhadap PDB setiap tahunnya mengalami kenaikan. Pada tahun 2012 sebesar Rp.35.355,74, tahun 2013 sebesar Rp.37.547,74, tahun 2014 sebesar Rp.39.724,31 dan pada tahun 2015 sebesar Rp.41.915,56. UMKM mampu memberikan kontribusi 6,07 % terhadap perekonomian. Sehingga pemerintah kota Malang terus mendorong dan mendampingi untuk perluasan usaha tersebut.

Lebih jelasnya informasi jumlah kantor bank di kota Malang dapat dilihat pada gambar 1.3 berikut ini :

**Gambar 1.3 Jumlah Kantor Bank di Kota Malang Tahun 2014-2015**

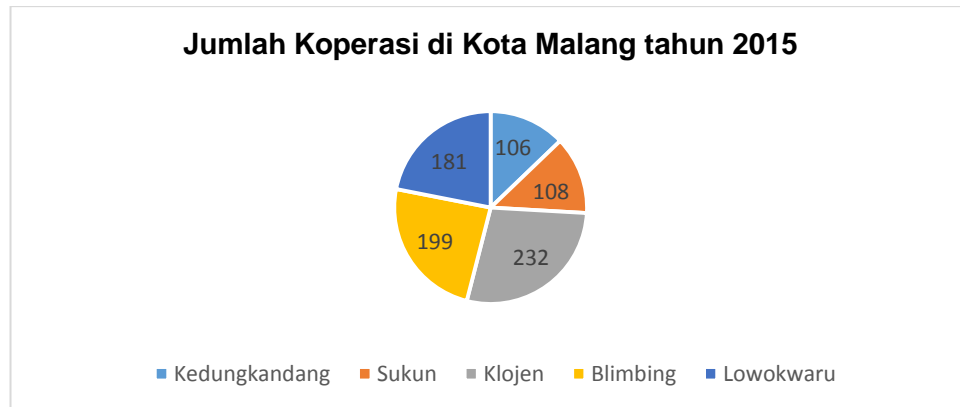


Sumber: BPS Kota Malang, 2015.

Lembaga Keuangan Bank di Kota Malang mengalami peningkatan pada Bank Pemerintah dari tahun 2014 sebesar 43 unit mengalami peningkatan 153 unit pada tahun 2015. Bank pemerintah terdiri dari BNI ,BRI ,Bank Mandiri. Bank Pemerintah Daerah pada tahun 2014 sebesar 7 unit dan tahun 2015 sebesar 4 unit. Selanjutnya pada Bank Swasta Nasional pada tahun 2014 sebesar 88 unit mengalami penurunan, pada tahun 2015 sebesar 85 unit. Bertambahnya jumlah Bank Pemerintah diharapkan mampu mendorong pertumbuhan usaha UMKM dengan memberikan bantuan pembiayaan atau kredit.

Lebih jelasnya informasi jumlah koperasi di kota Malang dapat dilihat pada gambar 1.4 berikut ini :

**Gambar 1.4 Jumlah Koperasi di Kota Malang tahun 2015**

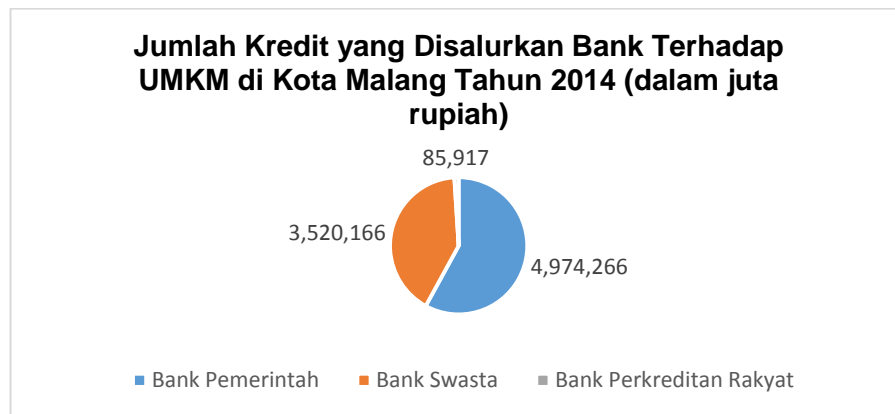


Sumber: BPS Kota Malang, 2015.

Jumlah Koperasi di Kota Malang terbesar terdapat di kecamatan Klojen sebesar 232 unit. Kecamatan Blimbing sebesar 199 unit, Lowokwaru sebesar 181, Sukun 108 unit dan di Kecamatan Kedungkandang sebesar 106 unit. Selain memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan bank biasanya UMKM mendapatkan bantuan dari lembaga keuangan non bank yakni koperasi. Masyarakat yang kesulitan mendapat akses di bank biasanya memperoleh bantuan dari koperasi dikarenakan persyaratan dan jaminan lebih mudah dibandingkan dengan lembaga keuangan bank, selain itu koperasi mempunyai prinsip sebagai kekeluargaan yang saling bergotong-royong sesama anggota.

Lebih jelasnya informasi jumlah UMKM di kota Malang dapat dilihat pada gambar 1.5 berikut ini :

**Gambar 1.5 Jumlah Kredit yang Disalurkan Bank Terhadap UMKM di Kota Malang Tahun 2014**



Sumber : BPS Kota Malang, 2015.

Posisi terbesar jumlah kredit yang disalurkan bank terhadap UMKM di Kota Malang pada tahun 2014 diduduki oleh bank pemerintah sebesar Rp.4.974.266, kedua pada bank swasta sebesar Rp.3.520.166 dan terakhir BPR sebesar Rp.85.917. Data diatas mengasumsikan lembaga keuangan pada bank pemerintah lebih berkontribusi dalam menyalurkan kredit untuk perkembangan UMKM di Kota Malang.

Tema utama dari *Millenium Development Goals* (MDGs) adalah pengurangan kemiskinan dalam segala bentuknya. MDGs menekankan indikator pembangunan sumber daya manusia, terutama yang berkaitan dengan perempuan dan anak-anak, untuk memungkinkan menjalani kehidupan yang bermartabat. Negara Indonesia mempunyai komitmen melaksanakan program pembangunan tersebut yang salah satunya bertujuan untuk mendorong kesetaraan gender dan pemberdayaan

perempuan. Laporan Bank Dunia dalam *World's Development Report* menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara persamaan gender, pekerjaan, dan pertumbuhan ekonomi (Steelyana, 2013).

Peran perempuan di berbagai belahan dunia pun mengalami banyak perubahan. Perempuan merupakan penghuni 50% dari populasi dunia, tetapi hanya 40.8% yang menjadi pekerja di sektor formal. Sementara itu, perusahaan yang dimiliki oleh perempuan pun meningkat namun di lain pihak para pengusaha perempuan banyak yang mengalami kesulitan untuk memperoleh kredit dari perbankan ataupun layanan perbankan lainnya. Padahal akses dan fasilitas layanan perbankan merupakan salah satu cara untuk memperkuat ekonomi masyarakat

Pengusaha mikro perempuan mempunyai permasalahan dalam hal teknis dan struktural. Problematika teknis usaha perempuan mengalami hambatan yang sama seperti kekurangan modal, keterbatasan penguasaan teknologi tepat guna, terbatasnya jaringan pasar, ketrampilan manajemen dan penguasaan ketrampilan teknis. Sedangkan permasalahan struktural berupa peraturan yang tidak adil dalam hal pemberian kredit serta perempuan merasa kesulitan dalam pengembangan usaha karena keterbatasan waktu yang dibagi antara keluargadan pekerjaan rumah.

Sesuai dengan teori Grameen bank yang diterapkan di Bangladesh, yakni memprioritaskan kelompok perempuan dalam sasaran pemberian kredit. Kelompok perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan yang berpengaruh untuk memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesehatan dan kesejahteraan keluarganya. Tingkat konsumsi yang lebih tinggi akan menunjukkan peran perempuan

mengarah ke pemberdayaan. Pemberdayaan tersebut akan menciptakan suatu usaha produktif baik untuk diri sendiri ataupun orang lain. Peran perempuan dalam hal ini memperkuat *triple burden of women* dimana perempuan melakukan fungsi reproduksi, produksi dan asosiasi di masyarakat (Asmorowati,2013).

Paguyuban Preman Super atau singkatan dari Perempuan Mandiri Sumber Perubahan. Paguyuban tersebut berlokasi di Jl.Plaosan Timur Gg.lori no.5 Blimbing Malang. Paguyuban tersebut mengayomi ibu-ibu rumah tangga yang belum mampu mengembangkan kemampuan dirinya, sehingga dengan dibentuknya paguyuban tersebut dapat memberikan penghasilan tambahan untuk membantu perekonomian keluarganya. Pada tahun 2010 baru mulai dibentuk dengan beranggotakan 10 orang yang kemudian mulai berorientasi pada tahun 2013 sampai saat ini anggota berjumlah 150 orang.

Pendiri paguyuban tersebut seorang ibu rumah tangga oleh Ibu Peni Budi Astuti. "Perlu adanya peran aktif istri untuk membantu perekonomian keluarganya semisal dengan membuat kerajinan yang bernilai jual, karena menjadi ibu rumah tangga mampu melakukan sesuatu bahkan berkontribusi mengangkat nama baik keluarganya dengan menciptakan hasil karya yang inovatif". Hal itulah yang menjadi pokok pikiran untuk mengumpulkan ibu rumah tangga disekitarnya. Setiap sebulan sekali, biasanya tanggal 7 dilakukan pertemuan untuk berdiskusi dan adanya iuran anggota yang nantinya berguna sebagai keperluan paguyuban tersebut ataupun untuk menggaji karyawan yang menjaga paguyuban.

Perkembangan UMKM menjadi penting sebagaimana yang diulas diatas,tentang kontribusi UMKM. Dengan adanya pembiayaan yang disediakan lembaga keuangan diharapkan UMKM mampu berkembang. Perkembangan UMKM dapat dilihat dari sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan. Apabila ada perkembangan UMKM sesudah menggunakan pembiayaan berarti penggunaan pembiayaan tersebut berhasil. Apabila sesudah penggunaan pembiayaan tidak terjadi perkembangan berarti pembiayaan tersebut belum berhasil. Beberapa penelitian telah mengkaji permasalahan tersebut diantaranya penelitian Rifda et.al (2012) menganalisis bantuan modal dan kredit kepada UMKM di Kota Semarang dengan hasil analisis mampu meningkatkan modal usaha, omzet penjualan dan laba. Penelitian kedua oleh Nurrohmah (2015) tentang perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan musyarakah pada koperasi di BMT Yogyakarta dengan hasil adanya perbedaan antara sebelum dan sesudah pembiayaan pada omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan.

Sebaliknya jika pada penelitian Uswatun yang berjudul pengaruh pembiayaan Qardhul Hasan pada BNI Syari'ah terhadap perkembangan usaha kecil di Semarang memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap perkembangan usaha tersebut dan pada penelitian Desna (2008) yang berjudul pengaruh pembiayaan produktif pada pegadaian syariah terhadap peningkatan pendapatan nasabah berkesimpulan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara pembiayaan produktif terhadap tingkat pendapatan.

Dari pemaparan latar belakang dan permasalahan penelitian terdahulu maka diambil judul penelitian "ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN

LEMBAGA KEUANGAN (Studi Kasus : Pelaku UMKM Pengusaha Wanita pada Paguyuban Perempuan Mandiri Sumber Perubahan di Kota Malang ).

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu :

1. Bagaimana dampak inklusi keuangan terhadap pelaku usaha wanita?
2. Bagaimana pertumbuhan profitabilitas sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha 5P (Produk, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita?
4. Bagaimana pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha oleh pelaku UMKM pengusaha wanita?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dampak inklusi keuangan terhadap pelaku usaha wanita.
2. Untuk mengetahui pertumbuhan profitabilitas usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.



3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita.
4. Untuk mengetahui pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha oleh pelaku UMKM pengusaha wanita.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut:

##### **1.4.1 Bagi Pemerintah dan Perbankan:**

1. Sebagai bentuk pengabdian tertulis mengenai potensi perekonomian.
2. Sebagai bentuk bukti lapangan yang dapat dijadikan sumber pengembangan UMKM khususnya pelaku usaha wanita .
3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumber informasi dan bahan pertimbangan untuk membuat kebijakan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi melalui peningkatan usaha produktif masyarakat.

##### **1.4.2 Bagi Akademisi :**

1. Bentuk pembuktian teori-teori ekonomi lembaga keuangan nasional.
2. Sebagai bahan informasi ilmu pengetahuan dan referensi bagi para mahasiswa maupun dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis guna terwujudnya penelitian – penelitian selanjutnya

##### **1.4.3 Bagi pembaca :**

1. Sebagai alat untuk pembelajaran kepada pembaca bahwa terdapat teori-teori dalam ekonomi kelembagaan yang dapat di

implementasikan untuk menganalisis peran lembaga keuangan dan potensi wilayah terkait.

2. Sebagai pedoman untuk penelitian yang lebih kompleks.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Teori**

##### **2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Berdasarkan Undang – Undang Pasal 1 Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian UMKM tersebut :

1. Usaha Mikro adalah usaha usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.

Sedangkan kriteria dari masing masing skala usaha, diatur lebih lanjut dalam pasal 6 UU UMKM No.20 Tahun 2008, sebagai berikut :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut :

- a. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- e. Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir.
- f. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- g. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang.

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Ciri-ciri Usaha Kecil antara lain :

- a. SDM-nya sudah lebih maju, rata-rata pendidikannya SMA dan sudah ada pengalaman usahanya.
  - b. Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/ manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
  - c. Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
  - d. Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, namun belum dapat membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada Bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/ pendampingan.
  - e. Tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Ciri-ciri usaha menengah yaitu :

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll.
- d. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- e. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- f. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

### 2.1.2 Lembaga Keuangan

Menurut *Asian Development Bank* (ADB) lembaga keuangan adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta money transfers yang ditujukan bagi masyarakat. Di Indonesia lembaga keuangan dibagi kedalam dua kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.

#### 1. Lembaga Keuangan Bank terdiri dari :

- a. Bank pemerintah (BUMN) pada dasarnya adalah bank yang sebagian besar sahamnya dimiliki oleh pemerintah.

Contoh: BNI, BRI, Bank Mandiri.

- b. Bank swasta nasional adalah bank berbadan hukum Indonesia dan sebagian atau seluruh modalnya dimiliki oleh warga negara Indonesia dan atau badan hukum Indonesia.

Contoh : Bank Bali, Bank Danamon,

- c. Bank Pembangunan Daerah (Milik pemerintah daerah) adalah bank yang didirikan di perwakilan daerah atau provinsi.

Contoh: bank jatim.

- d. Bank asing adalah cabang dari bank di luar negeri yang beroperasi di Indonesia dan kegiatan operasinya diatur dengan ketentuannya sendiri.

Contoh: Citibank, Bank of america, European Bank, Bank Of Tokyo dll.

- e. BPR adalah bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Lingkup BPR lebih kecil yakni biasanya di pedesaan atau tingkat kecamatan.

## 2. Lembaga keuangan Non Bank terdiri dari :

- a. Koperasi yaitu usahannya menerima simpanan dan memberikan pinjaman kepada anggotanya yang memerlukan dana dengan bunga yang rendah.
- b. Pegadaian yaitu lembaga pembiayaan milik negara yang memberikan pinjaman atau kredit dalam jangka pendek dengan memberikan jaminan barang tertentu. Besarnya pinjaman tergantung dari nilai barang yang dijaminkan.

Tiga kendala utama bagi lembaga pembiayaan untuk menjalankan peranannya dalam pengembangan UMKM, yaitu (1) sulitnya menilai UMKM yang *feasible* dan *bankable* yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam pemberian kredit; (2) Keinginan UMKM yang rendah terhadap upaya pembinaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan dan (3) Sebagian besar UMKM belum melakukan pemisahan keuangan antara keuangan pribadi dengan usaha (Kementrian Perdagangan, 2013).

**Tabel 2.1 Kondisi Infrastruktur dan Kelembagaan Lembaga Pembiayaan UMKM**

Kondisi Infrastruktur dan Kelembagaan Lembaga Pembiayaan UMKM	Lembaga Pembiayaan UMKM Lainnya		
	Bank	Koperasi	
Regulasi.	UU tentang Perbankan.	UU tentang Koperasi.	Tidak ada.
Regulator.	Bank Indonesia.	Menteri Koperasi dan UMKM.	Tidak ada.
Pembinaan.	Bank Indonesia.	Menteri Koperasi dan UMKM.	Tidak ada.
Penjaminan.	Pemerintah.	Tidak ada.	Tidak ada.
Likuiditas.	Bank Indonesia.	Tidak ada.	Tidak ada.
Rating.	Bank Indonesia.(tingkat Kesehatan)	Menteri Koperasi dan UMKM.	Tidak ada.
Asosiasi.	Perbarindo dan Asbisindo	Induk Koperasi atau Pusat Koperasi.	Pinbuk/ Credit Union.

Sumber : Kementrian Perdagangan, 2013.



BRI dan BPR sebagai bagian dari lembaga pembiayaan secara kelembagaan lebih jelas karena mengacu pada ketentuan perbankan dengan pembinaan dari bank Indonesia, sehingga lembaga pembiayaan lebih terarah bahkan terjamin kepercayaannya karena merupakan bagian dari kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dan berhak mendapat fasilitas dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sedangkan pada lembaga pembiayaan yang berbentuk koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam, segala ketentuan operasional dan arah pengembangannya mengikuti ketentuan yang ditetapkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Bahkan, bagi lembaga lainnya yang berbentuk Bank Kredit Desa, LDKP, *credit union* maupun lembaga non pemerintah lainnya tidak jelas kelembagaan dan pembinaannya (Kementrian Perdagangan, 2013).

### 2.1.3 Konsep Inklusi Keuangan

Inklusi keuangan merupakan upaya untuk mendorong sistem keuangan agar dapat diakses seluruh lapisan masyarakat sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas sekaligus mengatasi kemiskinan. Inklusi Keuangan bertujuan untuk meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan dengan didukung oleh infrastruktur yang ada. Secara Makro, program ini diharapkan dapat mendukung pertumbuhan ekonomi semakin inklusif dan berkelanjutan, serta dapat memberikan manfaat kesejahteraan untuk rakyat (Irmawati *et.al* 2013).

*Financial inclusion* di Indonesia baru di luncurkan pada tahun 2010. Bank Indonesia meluncurkan program National Strategy for Financial Inclusion (NSFI) sebagai upaya untuk memperluas akses masyarakat terhadap jasa keuangan. Implementasi *financial inclusion* di Indonesia sudah

dilakukan dalam berbagai bentuk seperti pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) (Nengsih, 2015).

Setiap negara memiliki konsep yang berbeda dalam mengukur keberhasilan financial inclusion di daerah mereka masing-masing. Berdasarkan Global Policy Forum AFI 2009, maka diperoleh beberapa komponen penting yang umum dalam mengukur *financial inclusion*, yaitu akses, penggunaan, dan kesejahteraan ( Gabriella *et.al* 2013).

Indikator yang dapat dijadikan ukuran sebuah negara dalam mengembangkan keuangan inklusif adalah :

1. Akses : mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan formal dalam hal keterjangkauan fisik dan harga.
2. Penggunaan: mengukur kemampuan penggunaan aktual produk dan jasa keuangan.
3. Kesejahteraan: mengukur dampak layanan keuangan terhadap tingkat kehidupan pengguna jasa.

Sarma (2011) merangkum dalam satu konsep yaitu Indeks Inklusi Keuangan (*Index of Financial Inclusion*). Indeks ini digunakan untuk mengukur keinklusifan sistem keuangan di suatu negara. Perhitungan IFI yang dikembangkan oleh Sarma terbagi atas tiga dimensi yaitu:

1. Penetrasi Perbankan adalah indikator utama dalam inklusif keuangan. Semakin banyak penggunanya maka semakin baik, karena itu sistem keuangan diharapkan dapat menjangkau secara luas di antara penggunanya. Salah satu indikator penetrasi perbankan adalah proporsi populasi yang memiliki rekening di bank.

2. Ketersediaan jasa keuangan harus tersedia bagi semua pengguna, dalam suatu sistem keuangan yang inklusif. Ukuran ketersediaan ini adalah jumlah *outlet* (kantor cabang, ATM, dan lain lain).
3. Penggunaan jasa perbankan, yakni dalam bentuk kredit, deposit dan transfer.

#### 2.1.4 Grameen Bank

*Grameen Bank* adalah sebuah strategi mengurangi kemiskinan yang pertama kali diperkenalkan di Bangladesh. Secara harfiah *Grameen Bank* berarti bank yang diperuntukkan bagi orang desa yang juga berarti orang miskin. Sasaran utama diperuntukkan oleh orang miskin yang tidak memiliki akses mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan. Lebih spesifik bahwa *Grameen Bank* memprioritaskan kelompok perempuan untuk mendapatkan pinjaman tersebut. Perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan mampu memperbaiki rumah tangga, termasuk kesejahteraan dan kesehatan anak-anak. Selain itu perempuan memiliki resiko kredit yang lebih kecil dibanding laki-laki dan lebih memiliki tanggung jawab dalam mengelola sumber daya yang terbatas (Maika *et.al* 2007).

Tujuan dan target khusus layanan keuangan dengan metode *Grameen Bank* :

1. Memberikan layanan keuangan kepada orang miskin, terutama perempuan.
2. Mendorong tumbuhnya self-employment.
3. Melepaskan kaum marjinal yang tidak beruntung, terutama perempuan dan mendorong mereka untuk lebih memiliki jaringan dalam format pengorganisasian yang rapi.
4. Mengurangi eksploitasi dari rentenir.

##### 5. Memutuskan rantai kemiskinan.

Selain bertujuan untuk membantu masyarakat miskin khususnya perempuan dalam meningkatkan usahannya, model *Grameen Bank* didukung dengan skema layanan yang berpihak dan berempati pada masyarakat karena dibuat lebih sederhana sehingga mudah diakses (Maika *et.al* 2007).

Mayoux (1999) berpendapat bahwa akses kredit mikro untuk perempuan mempunyai efek penting terhadap proses pemberdayaan perempuan. Pemberian kredit mengimplementasikan tiga hal meliputi : *Pertama*, Keberlanjutan keuangan yang mandiri. *Kedua*, Pengentasan kemiskinan dan *ketiga* sebagai pemberdayaan para feminis (Asmorowati,2013).

Menurut Mayoux, dalam konteks ini pemberdayaan adalah suatu proses dimana orang yang tidak berdaya menjadi sadar akan situasi mereka kemudian mengorganisasikan diri secara kolektif untuk memperoleh akses yang lebih terhadap pelayanan publik yang berdampak pada tingkat ekonomi (Rajivan,2001).

#### 2.1.5 Teori Harrod-Domar (*Steady Growth*)

Teori pertumbuhan Harrod-Domar dikembangkan oleh dua orang ahli ekonomi yaitu Evsey Domar dan R.F. Harrod. Domar mengemukakan teorinya pertama kali tahun 1947 sedangkan Harrod pada tahun 1939. Teori tersebut pada hakekatnya berusaha menunjukkan syarat yang diperlukan untuk menciptakan pertumbuhan perekonomian dengan penggunaan alat modal akan berlaku sepenuhnya.

Pendapat Harrod-Domar mempertahankan pendapat ahli terdahulu yang menekankan tentang peranan pembentukan modal dalam menciptakan

pertumbuhan ekonomi. Pendapat kaum Klasik bahwa pembentukan modal merupakan suatu pengeluaran yang akan menambah kesanggupan untuk menambah produksinya. Berbeda dengan analisa Keynes, yaitu mengabaikan sama sekali peranan pembentukan modal sebagai pengeluaran yang akan mempertinggi kesanggupan untuk menambah produksi (Sukirno, 1985).

Teori Harrod-Domar menekankan kedua aspek dari pendapat Kaum Klasik dan Keynes, yaitu kedua fungsi pembentukan modal tersebut dalam kegiatan ekonomi. Yakni:

1. Meningkatkan kapasitas produksi.
2. Meningkatkan daya beli.

#### **2.1.6 Teori Schumpeter (Peranan Pengusaha dalam pembangunan)**

Joseph Schumpeter adalah ahli ekonomi yang terkemuka mengenai teori pembangunan ekonomi. Teori tersebut pertama kali dikemukakan pada tahun 1911. Schumpeter berkeyakinan bahwa sistem kapitalisme merupakan sistem yang paling baik untuk menciptakan pembangunan ekonomi yang pesat. Namun, dalam jangka panjang Schumpeter berpendapat bahwa sistem kapitalisme akhirnya akan mengalami keadaan tidak berkembang atau *stagnation*. Perkembangan ekonomi tidak selalu harmonis dan lancar melainkan selalu mengalami kemunduran di tengah kemajuan yang terjadi.

Schumpeter berkeyakinan bahwa pembangunan ekonomi diciptakan oleh inisiatif dari golongan pengusaha yang inovatif atau golongan entrepreneur yaitu golongan masyarakat yang mengorganisasi dan menggabungkan faktor produksi untuk menciptakan barang-barang yang diperlukan masyarakat. Mereka merupakan golongan masyarakat yang menciptakan inovasi atau pembaharuan (Sukirno, 1985).

Pembaharuan yang diciptakan para pengusaha :

1. Memperkenalkan suatu barang baru.
2. Penggunaan cara baru untuk memproduksi barang.
3. Memperluas pangsa pasar ke daerah yang baru.
4. Mengembangkan sumber bahan mentah yang baru untuk pengolahannya.
5. Mengadakan reorganisasi dalam suatu perusahaan atau industri.

Menurut Schumpeter adanya perubahan diantaranya :

1. Perkembangan ekonomi akan menyebabkan kegiatan pembaharuan dan pengembangan teknologi.
2. Pembangunan ekonomi akan menghancurkan sistem kapitalisme yakni dengan modernisasi yang akan menciptakan perusahaan besar yang dipimpin oleh pimpinan perusahaan profesional.

#### **2.1.7 Teori Gender**

*Gender* merupakan ciri-ciri peran dan tanggung jawab yang dibebankan pada perempuan atau laki-laki, yang ditentukan secara sosial dan bukan berasal dari pemberian Tuhan atau kodrat. Konsep gender adalah hasil konstruksi sosial yang diciptakan oleh manusia, yang sifatnya tidak tetap, berubah-ubah serta dapat dialihkan dan dipertukarkan menurut waktu, tempat dan budaya setempat dari satu jenis kelamin kepada jenis kelamin lainnya. Menurut teori *nurture* adanya perbedaan perempuan dan laki-laki pada hakekatnya adalah bentukan masyarakat melalui *konstruksi sosial budaya*, sehingga menghasilkan peran dan tugas yang berbeda. Perbedaan itu menyebabkan perempuan selalu tertinggal dan terabaikan peran dan kontribusinya dalam hidup berkeluarga, bermasyarakat,

berbangsa dan bernegara. Konstruksi sosial menempatkan perempuan dan laki-laki dalam perbedaan kelas.

Selanjutnya di dukung dengan teori equilibrium dimana teori tersebut merupakan keseimbangan (*equilibrium*) menekankan pada konsep kemitraan dan keharmonisan dalam hubungan antara perempuan dan laki-laki. Pandangan ini tidak mempertentangkan antara kaum perempuan dan laki-laki, karena keduanya harus bekerjasama dalam kemitraan dan keharmonisan dalam kehidupan keluarga, masyarakat, bangsa dan negara. Untuk mewujudkan gagasan tersebut, maka dalam setiap kebijakan dan strategi pembangunan agar diperhitungkan kepentingan dan peran perempuan dan laki-laki secara seimbang. Hubungan diantara kedua elemen tersebut bukan saling bertentangan tetapi hubungan komplementer guna saling melengkapi satu sama lain.

Perempuan di anggap lebih rendah dari laki-laki dikarenakan mempunyai beban ganda. Beban ganda adalah peran dan tanggung jawab seseorang dalam melakukan berbagai jenis kegiatan sehari-hari. Berbagai observasi menunjukkan perempuan mengerjakan hampir 90% dari pekerjaan dalam rumah tangga, sehingga bagi mereka yang bekerja diluar rumah, selain bekerja diwilayah publik mereka juga masih harus mengerjakan pekerjaan domestik. Dengan demikian perempuan melakukan beban ganda yang memberatkan (*double burden*).

#### **2.1.8 Teori Agensi**

Menurut Anthony dan Govindarajan (2005), teori agensi adalah hubungan atau kontrak antara principal dan agent. Teori agensi memiliki asumsi bahwa tiap-tiap individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan

dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara principal dan agent. Teori agensi mengasumsikan bahwa semua individu bertindak atas kepentingan mereka sendiri. Nasabah sebagai principal diasumsikan hanya tertarik kepada hasil keuangan yang bertambah atau investasi mereka di dalam perusahaan. Sedang para agen (Bank) diasumsikan menerima kepuasan berupa kompensasi keuangan dan syarat-syarat yang menyertai dalam hubungan tersebut.

Karena perbedaan kepentingan ini masing-masing pihak berusaha memperbesar keuntungan bagi diri sendiri. Principal menginginkan pengembalian yang sebesar-besarnya dan secepatnya atas investasi yang mereka miliki. Agen menginginkan kepentingannya diakomodir dengan pemberian kompensasi atas kinerjanya. Principal menilai prestasi Agen berdasarkan kemampuannya memperbesar laba untuk dialokasikan pada pembagian deviden. Makin tinggi laba maka Agen dianggap berhasil/berkinerja baik sehingga layak mendapat insentif yang tinggi.



## 2.2 Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Tujuan Penelitian	Variabel yang diteliti	Alat analisis	Kesimpulan
1.	Rifda Zahra Afifah, Achma Hendra Setiawan. (2012)	Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi Dan Umkm Kota Semarang (Studi Kasus: Kpum Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah).	Menganalisis Perbedaan Modal Usaha, Omzet penjualan, Dan Laba Dari Usaha Mikro Antara Sebelum Dan Setelah Memperoleh Kredit Dari Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Semarang.	Modal Usaha, Omzet Penjualan, Dan Laba Dari Usaha Mikro.	Analisis Deskriptif Dan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon. Penjualan Dan Laba.	Kredit Yang Diberikan Oleh Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Semarang Dapat Membantu Meningkatkan Modal Usaha, Omzet Penjualan, Dan Laba Para Pelaku Usaha Mikro Di Kelurahan Pekunden.
2.	Isnaini Nurrohmah. (2015)	Analisis Perkembangan UMKM Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Pada Bmt Beringharjo Yogyakarta	Mengetahui Perbedaan Omset Penjualan, Jumlah Tenaga Kerja, Jumlah Pelanggan Sebelum Dan Sesudah Menggunakan Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Pada BMT Beringharjo Yogyakarta.	Omset Penjualan, Jumlah Tenaga Kerja Dan Jumlah Pelanggan.	Uji Statistik Pangkat Tanda <i>Wilcoxon</i> Untuk Mengetahui Perbedaan Antara Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan.	Ada Perbedaan Antara Omset Penjualan, Jumlah Tenaga Kerja, Jumlah Pelanggan Sebelum Dan Sesudah Pembiayaan.

N o	Penulis	Judul	Tujuan Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Alat Analisis	Kesimpulan
3.	Uswatun (2010)	Pengaruh Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada BNI Syari'ah Cabang Semarang Terhadap  Perkembang an Usaha Kecil.	Mengetahui Pengaruh Pembiayaan Dan Peranan <i>Qardhul Hasan</i> Pada BNI  Syari'ah Cabang Semarang Terhadap Perkembang an Usaha Kecil.	Pembiayaan  Qardhul Hasan  (Variabel Bebas, X)  Perkembang an  Usaha Kecil (Variabel Terikat, Y)	Menggunak an Metode Analisis Regresi Yang Bertujuan Untuk Mengukur  (Hubungan) Linear Antara Dua Variabel Atau Lebih Dan  Menunjukk an Arah Hubungan Diantara Variabel Tersebut.	Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada BNI Syari'ah Cabang Semarang  Memiliki Pengaruh Yang Kecil Sekali Terhadap Perkembang an Usaha Kecil.
4.	Fitra Ananda	Analisis Perkembang an Usaha Mikro Dan Kecil Setelah  Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari Bmt At Taqwa  Halmahera Di Kota Semarang	Menganalisi s Perbedaan Modal Usaha, Omzet Penjualan Dan Keuntungan Usaha  Mikro Kecil Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari  BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang.	Modal Usaha, Omzet Penjualan Dan Keuntungan.	Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon Untuk Mengetahui Perbedaan Antara Sebelum  Dan Sesudah Memperole h Pembiayaa n BMT At Taqwa Halmahera	Ada Perbedaan Dalam Hal Modal Usaha, Omzet Penjualan Dan  Keuntungan UMK Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari BMT  At Taqwa Halmahera Kota Semarang.

No	Penulis	Judul	Tujuan Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Alat Analisis	Kesimpulan
5.	Dania Dewi (2008)	Pengaruh Pembiayaan Produktif Pada Pegadaian Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasaba	Menganalisis Pengaruh Pembiayaan Yang Diberikan Pegadaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah.	Pembiayaan Produktif (Independen) Tingkat Pendapatan (Dependen).	Regresi Linier Berganda.	Tidak Ada Pengaruh Yang Signifikan Antara Pembiayaan Produktif Terhadap Tingkat Pendapatan.

### 2.3 Peraturan BI (Bank Indonesia) yang berkenaan dengan UMKM.

UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 3 Tahun 2004 menjadikan peranan Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM menjadi tidak langsung. Pendekatan pengembangan UMKM yang dilakukan oleh Bank Indonesia tidak lagi menggunakan pendekatan memberikan subsidi kredit dan bunga murah, melainkan lebih menitikberatkan pada kegiatan pelatihan kepada petugas bank, penelitian dan penyediaan informasi. Untuk itu kebijakan Bank Indonesia lebih difokuskan pada penguatan lembaga pendamping UMKM melalui *capacity building* dalam bentuk pelatihan dan kegiatan penelitian yang menunjang pemberian kredit kepada UMKM.

Selain itu, berbagai kebijakan dikeluarkan oleh Bank Indonesia untuk mendorong pemberian kredit bagi UMKM. Kebijakan tersebut antara lain:

1. Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 3/2/PBI/2001 tentang pemberian Kredit Usaha Kecil. Kebijakan ini menganjurkan bank menyalurkan sebagian kreditnya kepada usaha kecil.

2. PBI No. 6/25/PBI/2004 sebagaimana telah diubah oleh PBI No. 12/21/PBI/2010 perihal rencana bisnis bank umum dalam penyaluran kredit UMKM. Setiap bank umum baik konvensional maupun syariah wajib mencantumkan realisasi kredit usaha mikro, kecil dan menengah dalam rencana bisnisnya. Hal ini untuk mengetahui komitmen bank dalam merealisasikan kredit untuk UMKM.
3. PBI No. 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Kebijakan ini mewajibkan Bank Umum untuk memberikan Kredit atau pembiayaan kepada UMKM. Jumlah pembiayaan ditetapkan paling rendah 20% dari total kredit yang disalurkan oleh bank tersebut yang dilakukan secara bertahap dari tahun 2013 hingga 2018. Pemberiaan kredit tersebut dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Apabila target ini tidak terpenuhi pada akhir tahun, maka bank umum wajib menyelenggarakan pelatihan kepada UMKM yang tidak sedang dan/atau belum pernah mendapatkan pembiayaan UMKM dengan jumlah paling besar Rp. 10 milyar atau berdasarkan persentase tertentu dari selisih antara rasio pembiayaan UMKM yang wajib dipenuhi. Untuk memperlancar akses pemberian kredit kepada UMKM, Bank Indonesia dapat memberikan bantuan teknis berupa penelitian, pelatihan, penyediaan informasi dan fasilitasi (Kementrian Perdagangan, 2013).

## 2.4 Masalah Keterbatasan dan Solusi yang Diterapkan untuk Menghadapi UMKM di Indonesia :

Menurut Anggraeni *et.al* (2013) permasalahan umum yang biasanya terjadi di UMKM diantaranya :

### 1. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran dianggap sebagai suatu hal yang kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi di sejumlah negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup pada aspek terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

### 2. Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

### 3. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*,

*quality control*, organisasi bisnis, akuntansi data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

#### 4. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya menjadi salah satu kendala yang serius bagi UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

#### 5. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

#### 6. Kemampuan Manajemen

Pengusaha kecil masih kurang mampu dalam menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

#### 7. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

Selanjutnya solusi untuk menghadapi permasalahan UMKM di Indonesia. Menurut Hafsah (2004) pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM ) pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif.

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan Permodalan.

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura.

3. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien.

Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

#### 5. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

#### 6. Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya untuk menumbuh kembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UKM.

#### 7. Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

#### 8. Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan talk show antara asosiasi dengan mitra usahanya.



## 9. Mengembangkan Kerjasama yang Setara

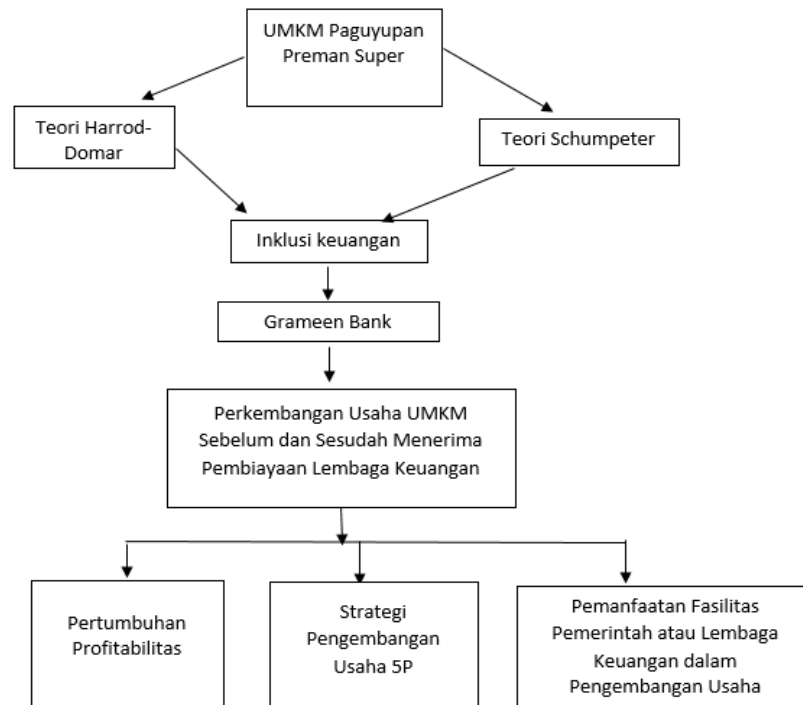
Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha UKM untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

### 2.5 Kerangka Pikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan pada UMKM di kota Malang khususnya pada paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan). Penulis berawal dari pendapat para ahli yakni Harrod Dhomar dan Schumpeter, selanjutnya dihubungkan dengan inklusi keuangan yang memudahkan masyarakat terhadap akses perbankan. Teori Gramen Bank menguatkan penelitian ini karena lembaga keuangan mengutamakan perempuan dalam penyaluran pembiayaan. Analisis perkembangan usaha UMKM dilihat dari pertumbuhan profitabilitas usaha, strategi pengembangan 5P ( Product,Price,Place,Promotion,People).

Berikut di bawah ini gambar kerangka pemikiran peneliti :

**Gambar 2.1 Kerangka Pikir**



Sumber : Penulis,2017.

## 2.6 Perumusan Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah :

1. Diduga terdapat perbedaan pertumbuhan profitabilitas usaha antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan pada pelaku usaha wanita di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) kota Malang.
2. Diduga terdapat perbedaan penerapan strategi 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan pada pelaku usaha wanita di

Paguyupan Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) kota Malang.

3. Diduga terdapat perbedaan pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha wanita di Paguyupan Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) kota Malang.

H0 : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan perkembangan usaha UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan.

H1 : Terdapat perbedaan yang signifikan perkembangan usaha UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Terkait dengan judul penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif karena data yang diperoleh diwujudkan dalam bentuk angka dan dianalisis berdasarkan statistik. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Paired Sample T Test. Teknik analisis ini untuk mengetahui perbedaan perkembangan UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan dilihat dari pertumbuhan profitabilitas usaha, pengembangan strategi 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) dan pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian dilakukan pada UMKM di Kota Malang yang didominasi oleh pengusaha perempuan, dikarenakan banyaknya jumlah UMKM di Kota Malang yang mampu menduduki posisi kedua di Jawa Timur. Peneliti memilih Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) sebagai obyek penelitian dikarenakan paguyuban tersebut semakin berkembang dengan baik.

#### **3.3 Variabel Penelitian**

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang

hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun variabel perkembangan usaha diantaranya pertumbuhan profitabilitas usaha, pengembangan strategi 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) dan pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha.

### 3.4 Definisi Variabel Operasional

Untuk memberikan arah pada penelitian ini, penulis memberikan definisi operasional atas variabel penelitian sebagai berikut

**Tabel 3.1 Matriks Variabel Operasional**

Variabel	Definisi	Indikator
Pertumbuhan Usaha	Profitabilitas	Kemampuan perusahaan memperoleh laba melalui operasionalnya. Seperti kegiatan penjualan, produksi, pemasaran dan jumlah karyawan.
		1.Omset Penjualan.
		2.Jumlah Produksi.
		3.Waktu/Proses produksi.
		4.Pemasaran.
		5.Sasaran Produk.
		6.Tenaga kerja.
Strategi Pengembangan Usaha 5P(Product,Price, Place,Promotion, People)	Sarana untuk mengoptimalkan tujuan dalam memaksimalkan pencapaian sasaran kerja.	1.Inovasi Produk.
		2.Pemberian harga yang kompetitif.
		3. Pemilihan lokasi usaha yang tepat/strategis.
		4.Promosi dengan menggunakan media sosial.
		5. Sumber daya manusia yang dimiliki.
Pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan.	Fasilitas yang disediakan pemerintah atau lembaga keuangan untuk masyarakat yang bertujuan sebagai pengembangan usaha.	1.Fasilitas manajemen (pelatihan pengelolaan SDM dan pelatihan penggunaan IT.
		2. Fasilitas pemasaran (Mengikuti pameran dan menyediakan tempat usaha).
		3. Fasilitas Pengelolaan keuangan
		(Pembukuan dan laporan keuangan serta pendampingan pemanfaatan pendapatan.

Sumber : Dari berbagai sumber

### 3.5 Jenis Data Penelitian

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan angket. Angket (kuesioner) adalah daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya untuk dijawab oleh responden terpilih, dan merupakan suatu mekanisme pengumpulan data yang efisien jika peneliti mengetahui dengan tepat yang diperlukan dan bagaimana mengukur variabel penelitian. Angket dalam penelitian ini terdiri atas lima bagian. Pembagian angket adalah sebagai berikut:

1. Bagian pertama berisi tentang data diri responden atau keadaan umum responden.
2. Bagian kedua berisi tentang pembiayaan lembaga keuangan yang diterima responden.
3. Bagian ketiga berisi tentang dampak inklusi keuangan terhadap masyarakat.
4. Bagian keempat berisi tentang pertumbuhan profitabilitas usaha.
5. Bagian kelima berisi tentang strategi pengembangan usaha UMKM.
6. Bagian kelima berisi tentang fasilitator dan pengembangan UMKM yang diberikan pemerintah atau lembaga keuangan terhadap UMKM Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) di Kota Malang.

### 3.6 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang atau objek dimana kita tertarik untuk mempelajarinya (Nurrohmah, 2015). Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah UMKM dari Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) di Kota Malang dengan jumlah anggota 150 orang.

Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian. Agar informasi yang diperoleh dari sampel benar-benar mewakili populasi, sampel tersebut harus mewakili karakteristik populasinya. Maka diperlukan metode pemilihan sampel yang tepat. Peneliti menggunakan non random sampling secara purposive, yakni dengan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian. Untuk menentukan jumlah sampel pada penelitian ini menggunakan rumus Slovin. Dengan Rumus :

**PERHITUNGAN: RUMUS SLOVIN**

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

di mana  $n$  = ukuran sampel

$N$  = ukuran populasi

$\alpha$  = toleransi ketidaktepatan (dalam persen)

$\alpha$  = [toleransi ketidaktepatan (dalam persen)]

Peneliti menggunakan derajat toleransi sebesar 10%, jumlah anggota Paguyuban sebanyak 150 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin maka hasil sampel penelitian sebesar 60 responden.

### 3.7 Analisis Data

Sebelum data di analisis, maka kuesioner (instrument penelitian) di uji terlebih dahulu dengan Uji Validitas, Reliabilitas. Setelah itu data dianalisis dengan Uji Paired Sample T Test untuk mengetahui perbedaan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan. Perhitungan ini akan dilakukan dengan program SPSS.

### 3.7.1 Uji Prasyarat

Sebelum melakukan uji prasyarat terlebih dahulu data angket harus di uji validalitas dan reliabilitas. Uji ini harus dilakukan untuk menguji apakah angket tersebut valid atau reliabel sebelum diajukan ke sampel asli. Fungsinya untuk mengetahui seberapa besar kevalidan angket tersebut dan berapa besar nantinya yang akan gugur atau dihilangkan berdasarkan uji validalitas dengan SPSS.

#### a. Uji Validalitas

Uji Validitas berhubungan dengan kesesuaian dan ketepatan fungsi alat ukur yang digunakan. Maka sebelum instrumen digunakan di lapangan perlu adanya pengujian validalitas terhadap instrument tersebut. Kuisisioner dinyatakan valid apabila dapat mempresentasikan atau mengukur apa yang hendak diukur. Langkah uji validalitas sebagai berikut :

1. Data sampel ditabulasikan ke microsoft excell lalu di copy ke dalam spss.
2. Klik *analyze* pilih (*corelate*) lalu pilih (*bivariate*) dan klik ok.
3. Syarat yang digunakan adalah dengan membandingkan  $r$  hitung dengan  $r$  tabel, jika  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel maka item dikatakan valid. Ketentuan minimal  $r$  adalah 0,3 jika kurang dari 0,3 maka instrumen tersebut dianggap gugur atau tidak dipakai.



**Tabel 3.2 Hasil Uji Validalitas**

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	35,10	196,989	,536	,932
VAR00002	34,70	192,678	,625	,930
VAR00003	33,80	187,511	,658	,929
VAR00004	33,50	199,389	,645	,931
VAR00005	34,30	188,900	,551	,932
VAR00006	34,00	195,111	,459	,933
VAR00007	34,30	188,900	,551	,932
VAR00008	35,00	196,444	,545	,931
VAR00009	34,10	183,878	,789	,927
VAR00010	34,70	192,678	,625	,930
VAR00011	34,10	187,656	,562	,932
VAR00012	35,10	196,989	,536	,932
VAR00013	35,10	196,989	,536	,932
VAR00014	34,70	186,233	,710	,928
VAR00015	34,20	180,178	,859	,925
VAR00016	35,20	187,956	,668	,929
VAR00017	35,00	181,333	,796	,926
VAR00018	35,20	187,956	,668	,929
VAR00019	35,20	187,956	,668	,929
VAR00020	34,30	188,900	,551	,932

Sumber : Dari berbagai sumber diolah.

Nilai Corrected Item-Total Correlation lebih besar dari 0,3 maka pertanyaan semua diatas dikatakan valid.

#### b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menyangkut masalah ketepatan alat ukur. Ketepatan ini dapat dinilai dengan analisa statistik untuk mengetahui kesalahan ukur. Suatu instrumen dianggap reliabel apabila dapat dipercaya sebagai alat ukur data penelitian. Penelitian dilakukan dengan rumus Croanbach's alpha. Adapun rumusnya sebagai berikut :

$$r_i = \left( \frac{n}{n-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum s_i^2}{\sum s_t^2} \right)$$

$R_i$  = Reliabilitas Konsumen.

$N$  = Jumlah Butir Pertanyaan.

$S_i^2$  = Varians Butir.

$S_t^2$  = Varians Total.

Langkah uji reliabilitas sebagai berikut :

1. Data sampel ditabulasikan ke microsoft excell lalu di copy ke dalam spss.
2. Klik analyze pilih (*scale*) lalu pilih (*reliability analyze*) dan klik ok.
3. Pada bagian model pilih (*alpha*).
4. Pada "*descriptive for*" klik (*scale if item deleted*) selanjutnya klik (*continue*) kemudian klik ok.
5. Kriteria dari nilai Croanbach's alpha apabila kurang dari 0,600 berarti buruk sekitar 0,700 diterima dan lebih dari atau sama dengan 0,800 adalah baik.

**Tabel 3.3 Hasil Uji Reliabilitas**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,933	20

Sumber : Dari berbagai sumber diolah.

Nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,933 lebih dari 0,700 berarti semua pertanyaan dikatakan reliabel.

### **3.7.2. Crosstabulation Silang**

Analisis crosstab merupakan analisis deskriptif yang digunakan untuk mengetahui hubungan dua variabel yang berbentuk ordinal maupun nominal. Analisis ini berbentuk tabel dimana menampilkan tabulasi silang atau tabel kontigensi untuk mengidentifikasi beberapa variabel yang berbeda ke dalam suatu matriks.

Langkah Crosstab sebagai berikut :

- a. Buka atau buat data yang akan dianalisis.
- b. Pilih menu analyze kemudian pilih descriptive lalu pilih crosstab.
- c. Pindahkan kedua variabel ke row dan kolom , pilih ok.
- d. Maka akan muncul output hasil analisis crosstab yang diinginkan.

### **3.7.3. Uji Hipotesis**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan pada UMKM perempuan di kota Malang khususnya Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan). Maka teknik analisis menggunakan Uji Paired Sample T Test dengan menggunakan program SPSS.

Langkah program SPSS :

1. Buka File Excel dan Program SPSS.
2. Copy File Excel ke dalam lembar kerja SPSS

3. Klik Analyze / Compare Means / Pair-Sample T Test.
4. Masukkan variabel ke dalam Paired Variabel.
5. Klik Ok.

Perhitungan Uji Paired Sample T Test dilihat dari nilai p value (Asymp. Sig 2 tailed) dimana jika nilai p-value lebih kecil dari 0,05 berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$  artinya terdapat perbedaan yang signifikan perkembangan usaha UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

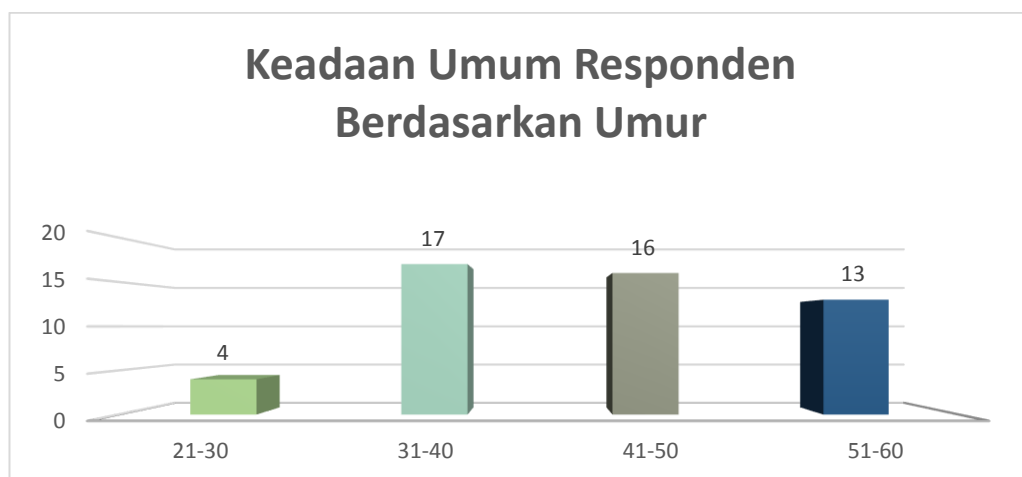
#### 4.1 Deskripsi Gambaran Umum Responden

Pada pembahasan berikut diperoleh deskripsi data peneliti dari hasil kuisioner. Data hasil kuisioner diperoleh secara langsung dari pelaku UMKM perempuan khususnya anggota Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) di kota Malang. Responden dalam penelitian ini berjumlah 50 orang yang telah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank maupun non bank.

##### 4.1.1 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Besarnya jumlah responden berdasarkan kisaran umur disajikan pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.1 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

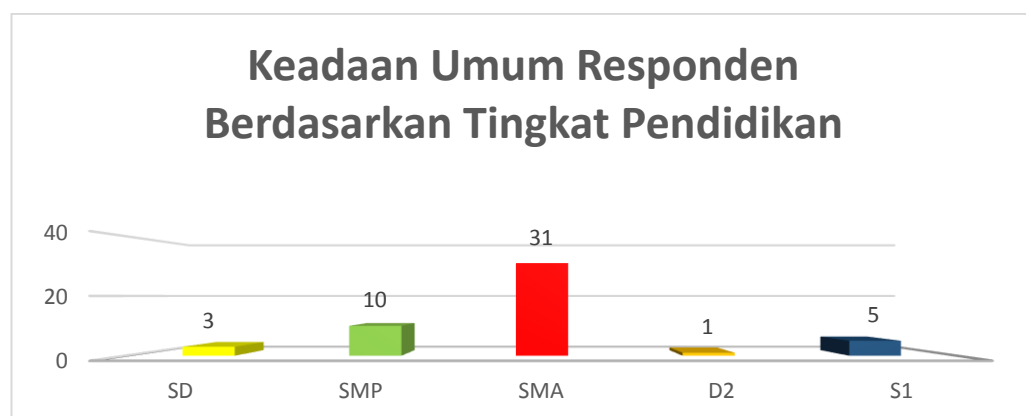
Berdasarkan gambar 4.1 hasil identifikasi keadaan umur responden paling banyak dikisaran umur antara 31-40 tahun yaitu berjumlah 17 responden (34%) .

Kisaran umur 41-50 sebanyak 16 responden (32%). Sedangkan untuk umur tertua kisaran 51-60 terdapat 13 responden(26%) dan umur termuda kisaran 21-30 berjumlah 4 responden (8%). Responden sebagai pelaku UMKM di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) terlihat berada pada usia produktif yaitu antara usia 30-49 tahun. Artinya terdapat pemberdayaan perempuan sebagai alat potensial untuk menghasilkan pendapatan dan kesejahteraan melalui usaha yang dimilikinya. Kondisi ini menunjukkan bahwa kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan lebih banyak digunakan pada usia produktif yang masih memiliki peluang untuk mengembangkan usahannya. Oleh karena itu kredit yang diberikan lembaga keuangan sudah tersalurkan secara efektif, pelaku UMKM perempuan tersebut berusaha sendiri memperoleh permodalan untuk menjalankan usaha dan dapat menjadi penentu kelangsungan usaha tersebut.

#### 4.1.2 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikannya

Besarnya jumlah responden berdasarkan pendidikan terakhir disajikan pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.2 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**



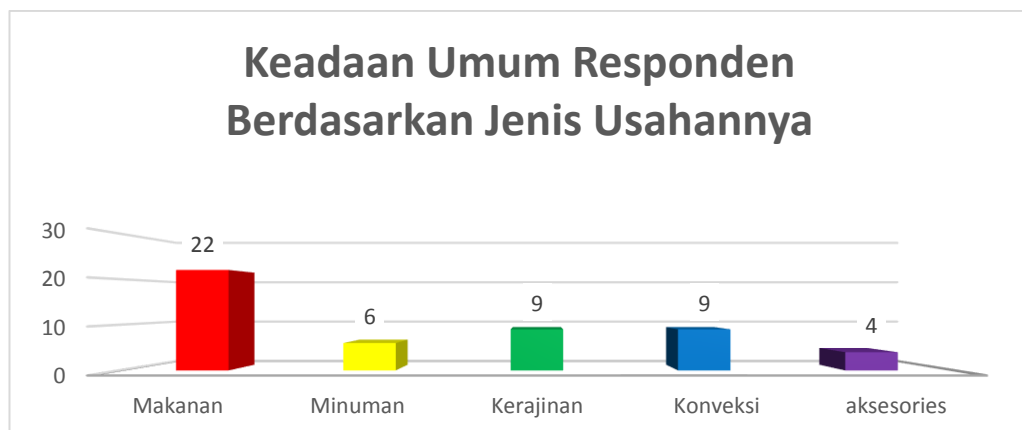
Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Gambar 4.2 menunjukkan keadaan responden berdasarkan pendidikan terakhir. Pelaku UMKM perempuan yang menjadi responden pada penelitian ini mayoritas berpendidikan SMA/SMK yaitu berjumlah 31 responden (62%). Selanjutnya SMP sebanyak 10 responden (20%). Pendidikan terendah yaitu SD sebanyak 3 responden (6%) dan pendidikan tertinggi S1 sebanyak 5 responden (10%) pendidikan D2 terdapat 1 responden (2%). Mengukur kemiskinan dapat dilakukan dengan berbagai cara di antaranya adalah dengan menggunakan *proxy* tingkat pendidikan. Responden di dalam penelitian ini mayoritas sudah mencapai pendidikan formal. Artinya tidak menjadi kendala bagi responden untuk melakukan kegiatan yang produktif, karena tidak memiliki keterbatasan pengetahuan (buta huruf dan sulit untuk mengikuti kemajuan teknologi).

#### 4.1.3 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usahanya

Jenis usaha yang dimiliki responden dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.3 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usahannya**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

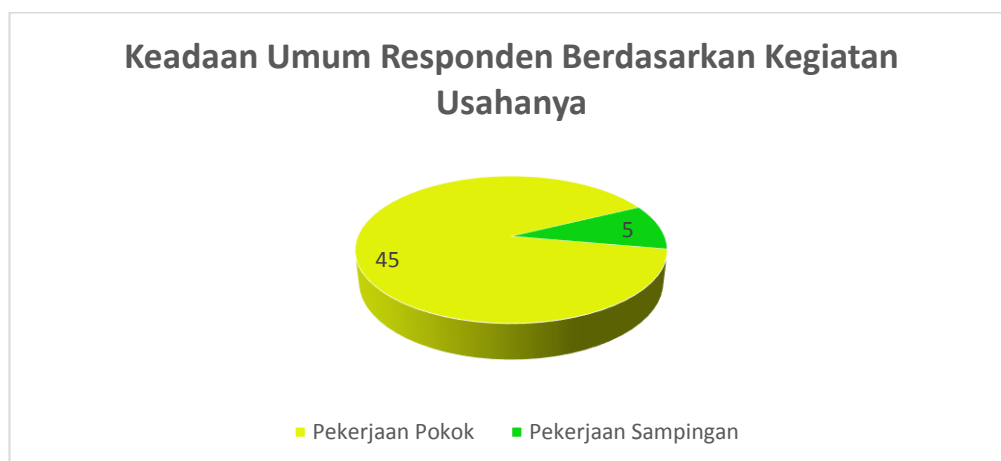
Berdasarkan gambar diatas, hasil identifikasi jenis usaha responden menunjukkan paling banyak memiliki usaha makanan sebesar 22 responden

(44%), usaha kerajinan dan konveksi masing-masing 9 responden (18%), usaha minuman sebesar 6 responden (12%). Selanjutnya untuk usaha aksesoris sebesar 4 responden (8%). Banyaknya pelaku UMKM yang berjualan makanan dikarenakan jenis usaha ini paling cepat menghasilkan keuntungan, meskipun para pedagang juga harus siap menghadapi kerugian apabila makanan yang dijual tidak laku. Selain itu pedagang makanan tidak membutuhkan modal yang besar seperti halnya jenis usaha lainnya misalnya jenis usaha konveksi.

#### 4.1.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usahanya

Kegiatan Usaha responden dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usahanya**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan gambar diatas, hasil identifikasi kegiatan usaha menunjukkan hampir semua pekerjaan merupakan kegiatan pokok yaitu sebanyak 45 responden (90%) dan sisannya 5 responden (10%) sebagai pekerjaan sampingan. Responden sebanyak 50 orang sudah menikah dan berkeluarga. Dari 45 responden tersebut tidak bekerja pada sektor formal namun menjadi ibu rumah tangga ,sehingga mereka berinisiatif membuka usaha untuk mencari

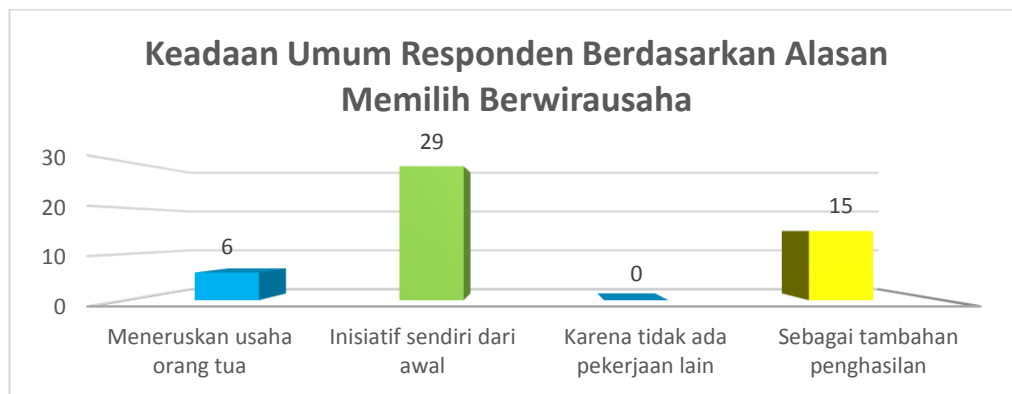


tambahan penghasilan. Selanjutnya diantara 5 responden tersebut menjadi pegawai dan sisannya memiliki bisnis selain usaha tersebut.

#### 4.1.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha

Besarnya jumlah responden berdasarkan alasan memilih berwirausaha disajikan pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Gambar di atas memberikan hasil identifikasi alasan memilih berwirausaha, sebanyak 29 responden (58%) berinisiatif sendiri dari awal. Sebagai tambahan penghasilan sebesar 15 responden (30%), dan sebanyak 6 responden (12%) meneruskan usaha orang tua. Dari data diatas bahwa mayoritas pelaku UMKM perempuan di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) yang menjadi responden memilih berwirausaha dengan alasan inisiatif sendiri dari awal. Artinya sebagai ibu rumah tangga mereka ingin melakukan kegiatan yang produktif sebagai pemberdayaan perempuan. Proses dimana seseorang yang tidak berdaya (tidak mempunyai pekerjaan) menjadi

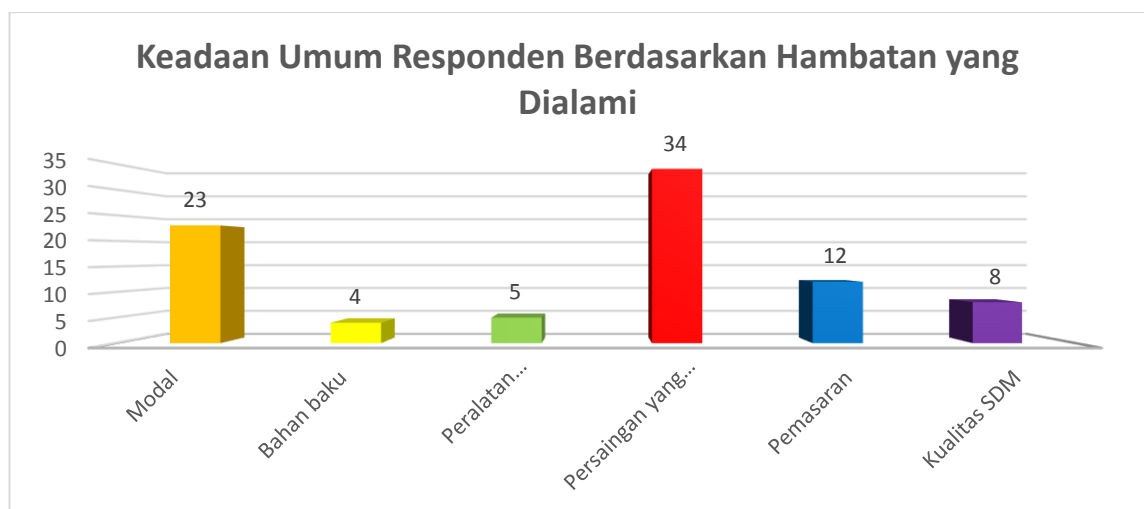
sadar akan situasi mereka kemudian mengorganisasi secara kolektif memperoleh akses yang lebih untuk mengembangkan tingkat ekonomi mereka.

Sesuai dengan pendapat Schumpeter bahwa pembangunan ekonomi di ciptakan oleh inisiatif dari golongan pengusaha yang mengorganisasi untuk menciptakan barang yang diperlukan masyarakat.

#### 4.1.6 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Hambatan yang Dialami

Besarnya jumlah responden berdasarkan hambatan yang dialami disajikan pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.6 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Hambatan yang Dialami**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

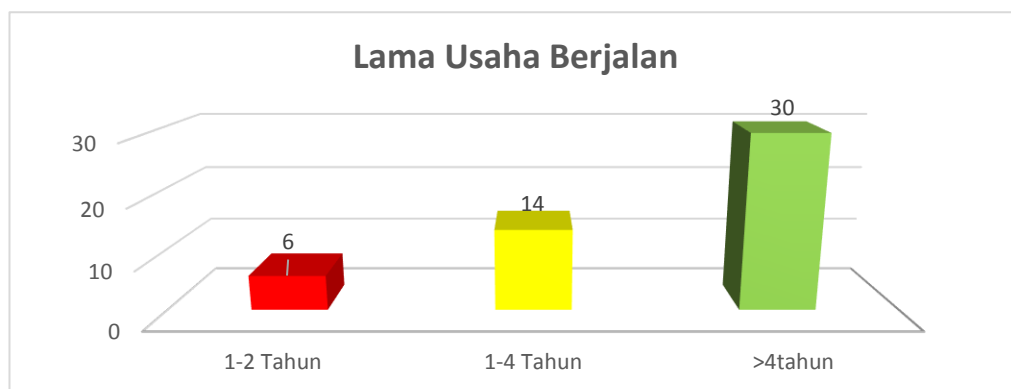
Berdasarkan gambar 4.6 di atas, hambatan yang paling banyak dialami pelaku UMKM perempuan di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) yaitu persaingan yang ketat sebanyak 34 responden ( 39%) , hambatan kekurangan modal sebanyak 23 responden (27%), kesulitan pemasaran sebanyak 12 responden (14%) , minimnya kualitas SDM yang dibutuhkan sebanyak 8 responden (9%), Kesulitan peralatan produksi atau

teknologi yang digunakan sebanyak 5 responden (6%), hambatan terakhir yakni kesulitan memperoleh bahan baku terdapat 4 responden (5%). Mayoritas pelaku UMKM di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) mengalami hambatan persaingan yang ketat, mereka kesulitan untuk mempertahankan produk. Artinnya dibutuhkan pendampingan berinovasi atau kreativitas dengan tujuan untuk menghasilkan produk yang berbeda dari sebelumnya dengan menonjolkan kualitas atau pembaruan inovasi produk tersebut.

#### 4.1.7 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan

Besarnya jumlah responden berdasarkan lama usaha berjalan disajikan pada grafik di bawah ini :

**Gambar 4.7 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Lama usaha responden dilihat dari gambar diatas mayoritas sudah mencapai lebih dari 4 tahun. Sebesar 30 responden yang sudah menekuni usahannya selama lebih dari 4 tahun. Terdapat 14 responden lama usaha berjalan sekitar 1-4 tahun. Sekitar 1-2 tahun sebanyak 6 responden. Lama usaha

lebih dari 4 tahun tersebut mayoritas sekitar 6 tahun kecuali jika responden yang meneruskan usaha orang tuannya.

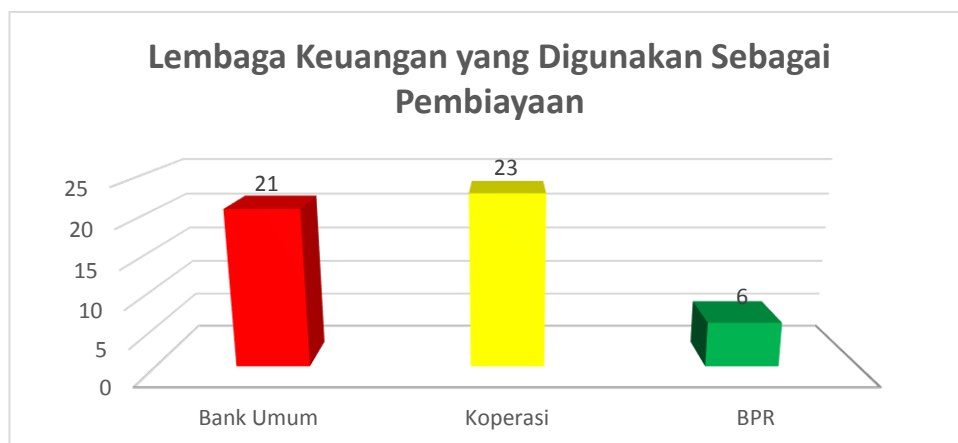
## 4.2 Pembiayaan Lembaga Keuangan

### 4.2.1 Lembaga Keuangan yang Digunakan Sebagai Pembiayaan

Lembaga keuangan adalah suatu badan yang bergerak dibidang keuangan untuk menyediakan jasa bagi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan memiliki fungsi untuk penghimpun dana dan penyalur dana dari masyarakat.

Berikut ini lembaga keuangan yang digunakan responden sebagai pembiayaan :

**Gambar 4.8 Lembaga Keuangan yang digunakan Sebagai Pembiayaan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Lembaga keuangan yang digunakan di Indonesia terdapat dua jenis, yakni lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Terlihat dari gambar diatas sebesar 21 responden menggunakan bank umum, 23 responden menggunakan koperasi dan sebanyak 6 responden menggunakan BPR. Bank umum yang digunakan responden sebagai penyalur dana diantaranya bank BRI, bank Mandiri dan bank BNI.

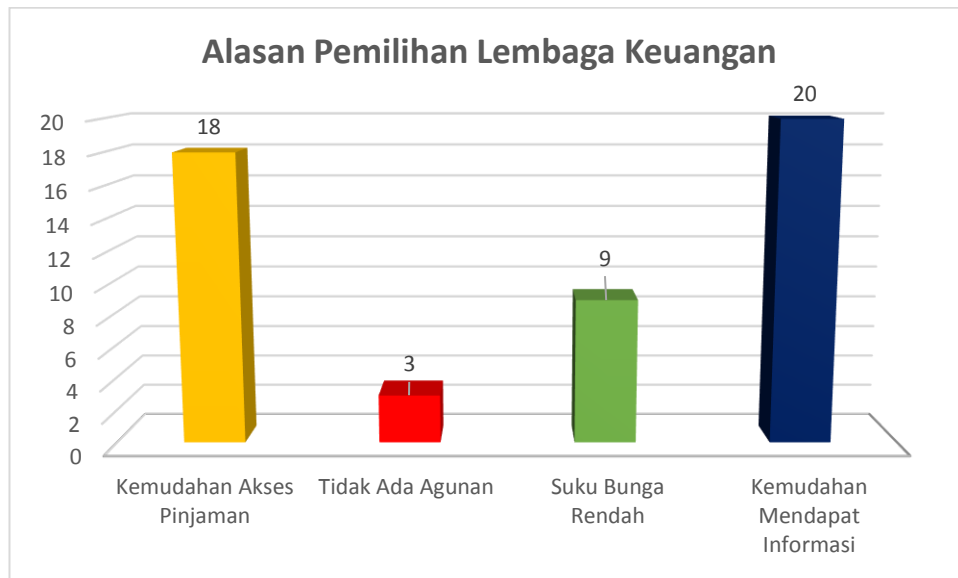
Lembaga keuangan bank lebih banyak digunakan oleh responden. Artinya sesuai dengan komitmen bank dalam merealisasikan kredit untuk UMKM yang diterapkan pada peraturan PBI No.12/21/PBI 2010 yakni setiap bank konvensional maupun syariah wajib mencantumkan realisasi kredit UMKM dalam rencana bisnisnya. Lembaga keuangan bank yakni bank umum dan BPR secara kelembagaan lebih jelas karena mengacu pada ketentuan Bank Indonesia sehingga lembaga keuangan tersebut lebih terarah dan terjamin kepercayaannya, sedangkan lembaga keuangan non bank yang berbentuk koperasi segala ketentuan operasional dan arah pengembangannya mengikuti ketentuan Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah.

#### **4.2.2 Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan**

Pada saat melakukan pemilihan lembaga keuangan, terdapat beberapa hal yang menjadi pertimbangan antara lain kemudahan akses pinjaman, tidak menggunakan agunan, suku bunga rendah dan kemudahan mendapat informasi.

Gambar di bawah menunjukkan alasan pemilihan lembaga keuangan sebagai alternatif sumber pembiayaan :

**Gambar 4.9 Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Kemudahan mendapat informasi menjadi prioritas dalam memilih lembaga keuangan. Terlihat dari grafik bahwa sebesar 20 responden atau sekitar 40% menjawab kemudahan mendapatkan informasi, sebesar 18 responden (36%) menjawab kemudahan akses pinjaman. Kedua alasan kemudahan akses pinjaman dan mendapat informasi menjadi jawaban paling banyak artinya lembaga keuangan telah melaksanakan perannya dengan baik sebagai intermediasi atau penyalur dana. Kemudahan mendapat informasi yang dimaksud antara lain informasi tentang lembaga keuangan, produk lembaga keuangan, syarat atau prosedur peminjaman dll. Sedangkan kemudahan akses pinjaman yakni lembaga keuangan lebih memudahkan pengguna jasa untuk memperoleh pembiayaan terkait prosedur yang tidak terlalu rumit.

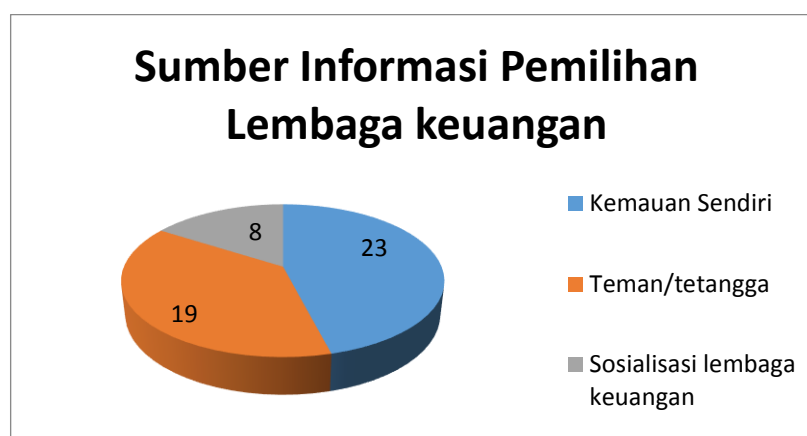
Alasan selanjutnya sebesar 9 responden (18%) memilih suku bunga rendah. Meskipun akses pinjaman mudah namun suku bunga tinggi membuat UMKM tidak memilih lembaga keuangan tersebut. Terakhir 3 responden (3%) memilih tidak ada agunan. Hampir semua lembaga keuangan mensyaratkan adanya agunan. Apabila UMKM baru memulai usaha dan tidak memiliki agunan maka alasan ini menjadi alasan pertama bagi UMKM dalam memilih lembaga keuangan. Agunan pada dasarnya menjadi penjamin bagi lembaga pembiayaan sekaligus bagi UMKM untuk melakukan kegiatan usahanya dengan benar. Adanya agunan membuat UMKM berusaha agar usahanya tetap hidup sehingga dapat membayar cicilan berikutnya dan tidak mengalami kredit macet.

#### 4.2.3 Sumber Informasi Pemilihan Lembaga Keuangan

Sumber informasi pemilihan lembaga keuangan bisa dari teman atau tetangga, sosialisasi lembaga keuangan bahkan UMKM mencari sendiri.

Berikut sumber informasi pemilihan lembaga keuangan yang dipilih responden :

**Gambar 4.10 Sumber Informasi Pemilihan Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

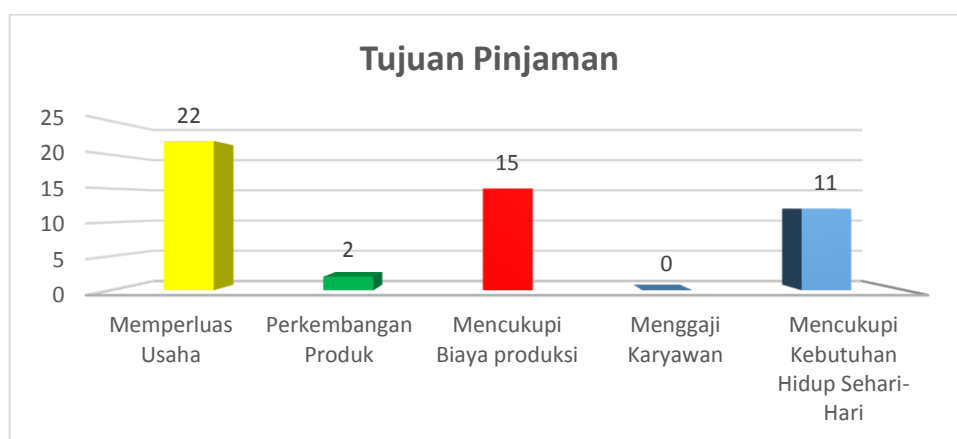
Berdasarkan gambar diatas sebanyak 23 responden (46%) menjawab pemilihan lembaga keuangan atas kemauan sendiri, 19 responden (38%) menjawab informasi dari teman atau tetangga dan 8 responden (16%) dari sosialisasi lembaga keuangan. Mayoritas responden memilih lembaga keuangan atas dorongannya sendiri, memperoleh pembiayaan lembaga keuangan untuk mengembangkan usahanya.

#### 4.2.4 Tujuan Pinjaman

Tujuan pinjaman UMKM kepada lembaga keuangan adalah untuk memperluas usaha, mengembangkan produk, mencukupi biaya produksi, menggaji karyawan, mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Memang tidak dipungkiri bahwa pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan untuk usaha, kadang kala sebagian atau bahkan seluruhnya digunakan untuk kegiatan konsumtif bukan produktif.

Berikut tujuan peminjaman dari lembaga keuangan yang dipilih responden :

**Gambar 4.11 Tujuan Pinjaman**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

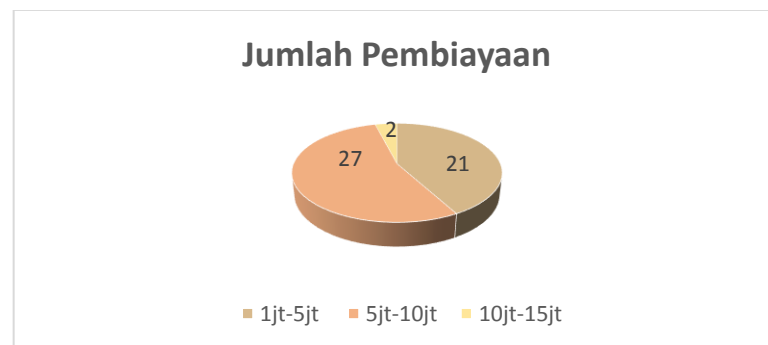


Penggunaan dana pinjaman dari lembaga keuangan insentif untuk usahannya, dapat dilihat dari grafik diatas sebesar 22 responden (44%) untuk memperluas usahannya, sebanyak 2 responden (4%) untuk perkembangan produk dan untuk mencukupi biaya produksi sebesar 15 responden (30%). Selain untuk menjalankan usahannya, tetapi ada juga untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari yakni sebesar 11 responden (22%), tujuan ini yang menjadi masalah di kemudian hari. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pendampingan dari lembaga keuangan untuk memberikan konsultasi atau pendekatan jika suatu hari mengalami permasalahan pembayaran.

#### 4.2.5 Besarnya Jumlah Pembiayaan

Besarnya jumlah pembiayaan yang diterima responden dapat digambarkan pada grafik di bawah ini :

**Gambar 4.12 Besarnya Jumlah Pembiayaan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

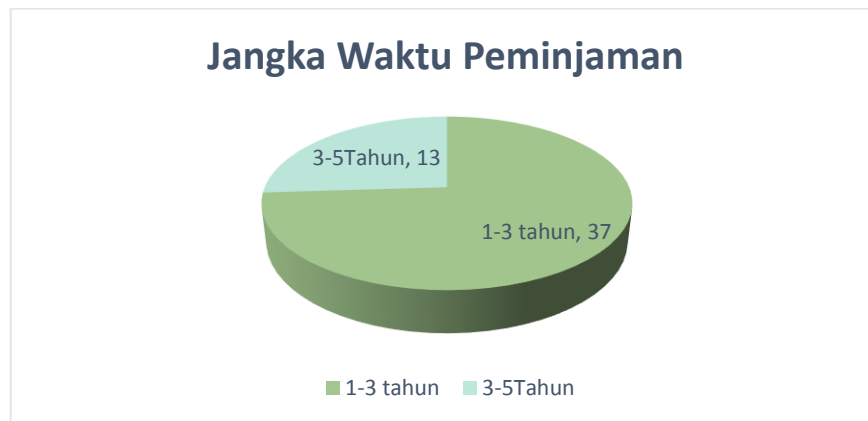
Berdasarkan gambar di atas, diketahui bahwa pembiayaan yang paling besar diberikan kepada responden adalah lebih dari Rp 15.000.000,00 yaitu sebesar 2 responden. Sedangkan jumlah responden paling banyak menerima pembiayaan di kisaran Rp.1.000.000,00 - Rp.10.000.000,00. Sebanyak 27 responden menerima pembiayaan sekitar Rp.5.000.000,00 – Rp.10.000.000,00.

Sisannya sebanyak 21 responden menerima pembiayaan sekitar Rp.1.000.000,00 – Rp. 5.000.000,00. Dari data pendukung lain yang diperoleh, hampir semua jumlah pembiayaan yang digunakan responden digunakan untuk memenuhi kekurangan modal.

#### 4.2.6 Jangka Waktu Pinjaman

Jangka waktu pinjaman yang diterima responden dapat digambarkan pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.13 Jangka Waktu Peminjaman**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Jangka waktu peminjaman ditetapkan oleh perjanjian yakni lembaga keuangan dengan pengguna jasa. Berdasarkan gambar diatas sebanyak 13 responden dengan penetapan jangka waktu selama 3-5 tahun dan sebesar 37 responden memilih penetapan jangka waktu selama 1-3 tahun. Penetapan jangka waktu sesuai dengan kemampuan responden untuk membayarnya. Biasanya semakin lama jangka waktu peminjaman semakin mahal bunga atau kompensasi yang dibayarkan.

Sebagian responden melakukan program yang diterapkan oleh lembaga keuangan dengan pembayaran *pick up* harian. Program ini merupakan tabungan

harian dimana lembaga keuangan meminta para nasabah menabung setiap hari dengan tujuan pada saat akhir bulan mereka memiliki dana untuk membayar angsuran tersebut. Dengan demikian akan menghindari adanya kredit macet.

### 4.3 Dampak Inklusi Keuangan Terhadap Pelaku Usaha

Inklusi Keuangan (Financial Inclusion) adalah upaya yang bertujuan meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan. Strategi nasional ini digunakan untuk pemerataan pendapatan, pengentasan kemiskinan serta stabilitas sistem keuangan. Dari beberapa referensi, indikator yang dapat dijadikan ukuran dalam mengembangkan keuangan inklusif diantaranya *akses, penggunaan dan kesejahteraan*.

#### 4.3.1 Akses Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan

Indikator *akses*, mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan dalam hal keterjangkauan fisik. Dalam penelitian ini indikator *akses* diukur dengan penerapan prosedur pinjaman apakah responden mengalami hambatan selama proses menerima pembiayaan.

Berikut ini keadaan responden dengan indikator *akses* :

**Tabel 4.1 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Prosedur yang Diterapkan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Prosedur yang diterapkan lembaga keuangan Crosstabulation						
			Prosedur yang diterapkan lembaga keuangan			Total
			Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	13	8	22
		% of Total	2,0%	26,0%	16,0%	44,0%
	Minuman	Count	0	4	2	6
		% of Total	0,0%	8,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	4	5	0	9
		% of Total	8,0%	10,0%	0,0%	18,0%

	Konveksi	Count	3	5	1	9
		% of Total	6,0%	10,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	8	30	12	50
		% of Total	16,0%	60,0%	24,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Dari hasil tabel *crosstabulation* mayoritas responden tidak keberatan dengan prosedur yang diterapkan oleh lembaga keuangan, sebesar 30 responden yang menjawab sesuai dan 12 responden menjawab sangat sesuai, artinya tidak ada hambatan mengenai prosedur yang diterapkan lembaga keuangan. Sebaliknya sebanyak 8 responden menjawab kurang sesuai artinya mereka merasa keberatan saat mengurus persyaratan untuk melakukan pinjaman pada lembaga keuangan. Seperti pembuatan proposal, laporan keuangan, surat ijin usaha yang belum mereka miliki sebelumnya. Ulasan diatas, berarti responden sudah mengakses lembaga keuangan dengan baik. Dalam hal ini Indikator *akses* untuk mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan dalam hal keterjangkauan fisik telah terpenuhi.

#### 4.3.2 Penggunaan atau Besar Frekuensi Lembaga Keuangan yang Digunakan

Inklusi keuangan dengan indikator *penggunaan* yakni mengukur kemampuan penggunaan aktual jasa keuangan atau besar frekuensi lembaga keuangan terutama lembaga keuangan bank yang digunakan masyarakat. Dalam penelitian ini menggunakan seberapa banyak responden yang memiliki rekening lebih dari satu. Selain itu menggunakan seberapa banyak responden yang menggunakan transaksi dengan kartu ATM.

Berikut ini hasil penelitian mengenai indikator *penggunaan* :

**Tabel 4.2 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Rekening Lebih Dari Satu yang Dimiliki Responden**

Jenis Usaha * Rekening lebih dari satu Crosstabulation							
			Rekening lebih dari satu				Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	14	3	3	22
		% of Total	4,0%	28,0%	6,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	4	1	0	6
		% of Total	2,0%	8,0%	2,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	9	0	0	9
		% of Total	0,0%	18,0%	0,0%	0,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	7	0	2	9
		% of Total	0,0%	14,0%	0,0%	4,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	4	0	0	4
		% of Total	0,0%	8,0%	0,0%	0,0%	8,0%
Total	Count	3	38	4	5	50	
	% of Total	6,0%	76,0%	8,0%	10,0%	100,0%	

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Indikator *penggunaan* dilihat dari besar frekuensi lembaga keuangan yang digunakan, terutama lembaga keuangan perbankan. Dari tabel *crosstabulation* diatas yakni sebesar 3 responden menjawab sangat tidak sesuai, 38 responden menjawab tidak sesuai dan 4 responden menjawab kurang sesuai artinya mereka tidak memiliki rekening lebih dari satu. Responden cenderung menggunakan satu rekening saja atau sebagian dari mereka tidak memiliki rekening dikarenakan mereka belum menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan. Mereka lebih memilih jasa lembaga keuangan non bank seperti koperasi. Sebaliknya sebanyak 5 responden menjawab sesuai artinya mereka memiliki rekening lebih dari satu. Alasan mereka memiliki rekening lebih dari satu untuk memudahkan transaksi sewaktu berjualan online.

Berikut ini hasil penelitian mengenai indikator *penggunaan* :

**Tabel 4.3 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Transaksi Menggunakan ATM**

Jenis Usaha * Transaksi menggunakan ATM Crosstabulation								
			Transaksi menggunakan ATM					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	8	2	8	3	22
		% of Total	2,0%	16,0%	4,0%	16,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	2	1	2	0	6
		% of Total	2,0%	4,0%	2,0%	4,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	2	0	6	1	9
		% of Total	0,0%	4,0%	0,0%	12,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	3	0	5	1	9
		% of Total	0,0%	6,0%	0,0%	10,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	0	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	2	15	3	24	6	50
		% of Total	4,0%	30,0%	6,0%	48,0%	12,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas sebanyak 30 responden telah menggunakan ATM dilihat dari jawaban sesuai sebanyak 24 responden dan sangat sesuai sebanyak 6 responden. Sebaliknya sebanyak 20 responden sisannya belum menggunakan ATM. Indikator ini untuk mengetahui seberapa jauh responden yang telah menggunakan jasa layanan lembaga keuangan bank. Hasil penelitian ini mengutarakan bahwa responden telah menggunakan jasa layanan bank baik untuk kebutuhan sehari-hari ataupun untuk kepentingan bisnis. Karena sebagian mereka berjualan dengan online yang tentunya memerlukan transaksi transfer melalui ATM.

Sehingga Inklusi keuangan dengan indikator *penggunaan* telah sesuai dengan yang diharapkan yakni mayoritas telah menggunakan jasa keuangan perbankan sebagai alat transaksi.

#### 4.3.3 Kesejahteraan

Indikator selanjutnya yakni dengan *kesejahteraan* yang mengukur dampak layanan keuangan terhadap tingkat kehidupan pengguna jasa. Dalam penelitian ini menggunakan apakah pembiayaan berpengaruh terhadap kehidupan keluarga dan lingkungannya.

Berikut ini hasil penelitian terkait indikator *kesejahteraan* :

**Tabel 4.4 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Dampak Pembiayaan terhadap Kehidupan Keluarga dan Lingkungan**

Jenis Usaha * Dampak pembiayaan terhadap kehidupan keluarga dan lingkungan Crosstabulation			Dampak pembiayaan terhadap kehidupan keluarga dan lingkungan				Total
			Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	0	7	12	3	22
		% of Total	0,0%	14,0%	24,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	0	3	2	6
		% of Total	2,0%	0,0%	6,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	0	6	3	9
		% of Total	0,0%	0,0%	12,0%	6,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	1	5	3	9
		% of Total	0,0%	2,0%	10,0%	6,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	1	2	1	4
		% of Total	0,0%	2,0%	4,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	1	9	28	12	50
		% of Total	2,0%	18,0%	56,0%	24,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Hasil penelitian sebanyak 28 responden yang menjawab sesuai dan 12 responden menjawab sangat sesuai, artinya pembiayaan yang mereka terima

berdampak pada kehidupan keluarganya. Responden merasakan bahwa setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan dapat membantu kebutuhan keluarga seperti uang jajan anak, belanja sehari-hari dan kebutuhan lainnya. Sementara sebesar 1 responden menjawab tidak sesuai dan 9 responden menjawab kurang sesuai, pembiayaan belum berdampak pada kehidupan keluarga karena mereka menerima pembiayaan untuk kepentingan usaha terkait peralatan penunjang bisnis dan kepentingan usaha lainnya.

#### **4.3.4 Hasil Identifikasi Inklusi Keuangan**

Inklusi keuangan bertujuan untuk meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan. Dengan adanya inklusi keuangan diharapkan seluruh lapisan masyarakat dapat mengakses lembaga keuangan terutama perbankan. Penelitian ini menggunakan tiga indikator yakni akses, penggunaan dan kesejahteraan. Ketiga indikator telah terpenuhi untuk mengukur inklusi keuangan, dimana pelaku UMKM wanita di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) yang menjadi responden dalam penelitian ini telah memanfaatkan layanan jasa keuangan dengan baik.

Masyarakat tidak mengalami hambatan dalam mengakses lembaga keuangan terkait prosedur pembiayaan, telah memiliki rekening dan menggunakan ATM sebagai alat transaksi serta dengan adanya layanan keuangan berdampak pada kehidupan keluarga maupun lingkungannya. Ulasan diatas berarti dengan adanya inklusi keuangan memudahkan pelaku usaha khususnya wanita yang mempunyai bisnis. Dengan adanya pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan dapat menunjang perkembangan usaha yang dimiliki.



#### **4.4. Pertumbuhan Profitabilitas Usaha**

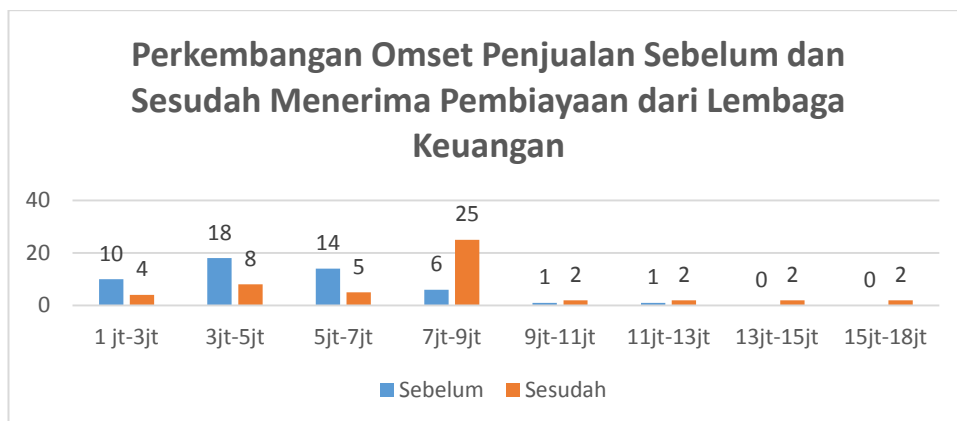
Pembiayaan dari lembaga keuangan salah satunya bertujuan untuk mengembangkan usaha UMKM. Perkembangan usaha dilihat dari proses bisnis produsen yakni dengan pertumbuhan profitabilitas usaha. Indikator dalam penelitian ini memfokuskan bagaimana perkembangan omset penjualan, jumlah produksi, rata-rata lama memproduksi, pemasaran, pasar yang menjadi sasaran produk dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki UMKM. Indikator tersebut dilihat dari kondisi perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Dengan diberikannya pembiayaan diharapkan UMKM dapat berjalan dan berkembang dengan baik.

##### **4.4.1 Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan**

Pertumbuhan usaha UMKM salah satunya dengan melihat perkembangan omset penjualan. Pembiayaan dari lembaga keuangan diharapkan berpengaruh pada pertumbuhan omset penjualan, yang nantinya berdampak pada pendapatan UMKM.

Berikut ini hasil penelitian mengenai perkembangan omset sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan:

**Gambar 4.14 Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui perkembangan omset penjualan mengalami peningkatan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan, omset penjualan yang dihasilkan maksimal tidak lebih dari Rp. 13.000.000. Namun setelah menerima pembiayaan ada 2 responden dengan jumlah omset sekitar Rp.13.000.000–Rp.15.000.000 dan 2 responden selanjutnya sebesar Rp.15.000.000-Rp.18.000.000.

Berikut hasil crosstabulation silang perkembangan usaha setelah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.5 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Perkembangan Omset Penjualan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Perkembangan Omset Penjualan Sesudah Crosstabulation							
			Perkembangan Omset Penjualan Sesudah				Total
			Rendah	Sedang	Tinggi	Sangat Tinggi	
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	8	11	1	22
		% of Total	4,0%	16,0%	22,0%	2,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	2	3	0	6
		% of Total	2,0%	4,0%	6,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	1	5	2	9
		% of Total	2,0%	2,0%	10,0%	4,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	1	5	3	9
		% of Total	0,0%	2,0%	10,0%	6,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	4	0	0	4
		% of Total	0,0%	8,0%	0,0%	0,0%	8,0%
Total		Count	4	16	24	6	50
		% of Total	8,0%	32,0%	48,0%	12,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas menunjukkan kategori besarnya omset penjualan setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan berdasarkan jenis usaha yang dimiliki responden. Peneliti menggunakan rata-rata omset penjualan rendah sebesar Rp.1.000.000 – Rp.3.000.000, dikatakan sedang sebesar Rp. 4.000.000 – Rp. 7.000.000, sedangkan tinggi sebesar Rp.8.000.000 – Rp.11.000.000, jika lebih dari Rp.11.000.000 tergolong sangat tinggi.

Dari hasil penelitian yang dilakukan sebanyak 4 responden menghasilkan omset penjualan dengan kategori rendah, 16 responden dengan kategori sedang, 24 responden dengan kategori tinggi dan sebanyak 6 responden sangat tinggi. Pelaku UMKM di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber

Perubahan) berpendapat bahwa setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan berdampak pada peningkatan omset penjualan. Peningkatan omset penjualan sesuai dengan jenis usaha yang dimiliki.

Berikut hasil uji paired indikator perkembangan omset :

**Tabel 4.6 Hasil Uji Paired Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Perkembangan Omset Penjualan Sebelum	5169000,00	50	2401894,235	339679,140
	Perkembangan Omset Penjualan Sesudah	7614000,00	50	3133546,110	443150,341

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Perkembangan Omset Penjualan Sebelum - Perkembangan Omset Penjualan Sesudah	-244500,000	1566624,149	221554,112	-2890229,657	1999770,343	-11,036	49	,000

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *paired sample statistics* menunjukkan rata-rata dan standar deviasi perkembangan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Rata-rata perkembangan omset penjualan sebelum menerima pembiayaan sebesar Rp. 5.169.000 dan setelah menerima pembiayaan sebesar Rp.7.614.000. Oleh karena nilai p-value statistik uji t ( Sig. (2tailed) ) sebesar 0,000 kurang dari 0,05 maka menolak H0 dan menerima H1.

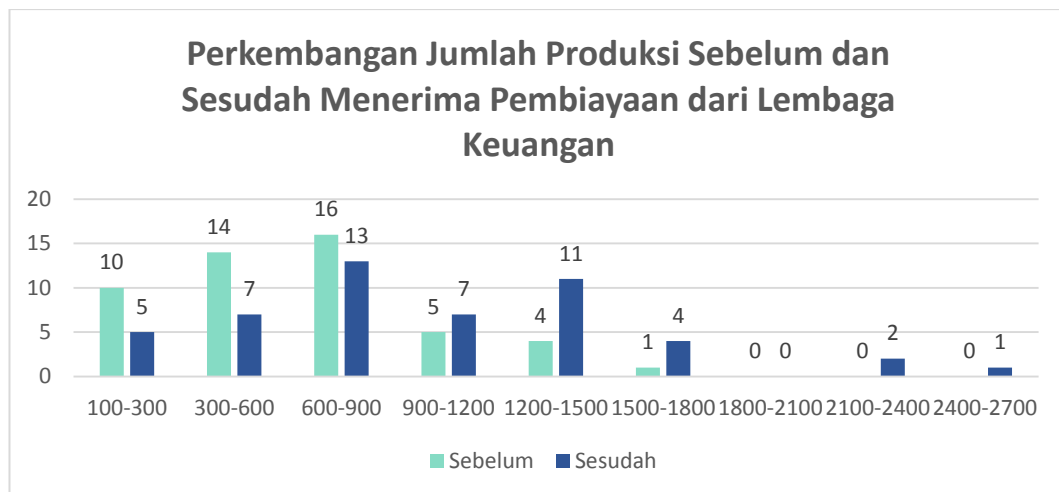
Hal tersebut berarti bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

#### 4.4.2 Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan

Selain dari perkembangan omset penjualan, pertumbuhan usaha dilihat dari jumlah produksinya. Penelitian ini melihat perkembangan rata-rata jumlah produksi yang dihasilkan dari pengusaha UMKM selama 1 bulan.

Berikut perkembangan jumlah produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan :

**Gambar 4.15 Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui perkembangan jumlah produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Dapat disimpulkan bahwa ada kenaikan jumlah produksi setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebesar 76%. Sebelum menerima pembiayaan dari

lembaga keuangan, jumlah produksi maksimal yang dihasilkan sebesar 1.800 per bulan. Setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan terlihat dari gambar diatas terdapat 3 responden yang menghasilkan jumlah produksi sebesar 2.250,2400 dan 2700 per bulan.

Berikut hasil crosstabulation silang perkembangan jumlah produksi setelah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.7 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Perkembangan Jumlah produksi Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Perkembangan Jumlah Produksi Sesudah Crosstabulation							
			Perkembangan Jumlah Produksi Sesudah				Total
			Rendah	Sedang	Tinggi	Sangat tinggi	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	7	13	1	22
		% of Total	2,0%	14,0%	26,0%	2,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	2	3	0	6
		% of Total	2,0%	4,0%	6,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	3	4	1	1	9
		% of Total	6,0%	8,0%	2,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	6	3	0	0	9
		% of Total	12,0%	6,0%	0,0%	0,0%	18,0%
	Aksesories	Count	1	2	1	0	4
		% of Total	2,0%	4,0%	2,0%	0,0%	8,0%
Total		Count	12	18	18	2	50
		% of Total	24,0%	36,0%	36,0%	4,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas menunjukkan kategori besarnya jumlah produksi setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan berdasarkan jenis usaha yang dimiliki oleh responden. Peneliti menggunakan rata-rata jumlah produksi rendah sebesar 100-600 biji, dikatakan sedang sebesar 700 -1200 biji,

sedangkan tinggi sebesar 1300-1500 biji, jika lebih dari 2000 biji tergolong sangat tinggi. Rata-rata jumlah produksi tersebut selama satu bulan.

Hasil identifikasi dari jumlah produksi terdapat 12 responden yang menghasilkan jumlah produksi dengan kategori rendah, kategori sedang dan tinggi masing-masing terdapat 18 responden dan pada kategori sangat tinggi terdapat 2 responden. Pembiayaan dari lembaga keuangan berpengaruh pada peningkatan jumlah produksi yang dihasilkan sesuai dengan jenis usaha yang dimilikinya.

Berikut hasil uji paired perkembangan jumlah produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.8 Hasil Uji Paired Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Correlations				
		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum & Perkembangan Jumlah Produksi Sesudah	50	,934	,000

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mea n	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum - Perkembangan Jumlah Produksi Sesudah	- 352, 900	256,603	36,289	- 425,826	-279,974	- 9,72 5	49	,000

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Melihat tabel *paired sample statistics*, perkembangan produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan mengalami

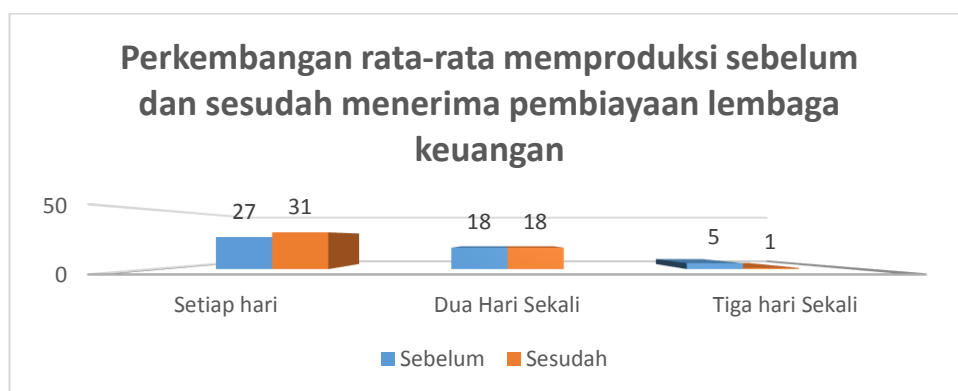
kenaikan. Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan rata-ratanya sebesar 733,90 namun setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 1086,80. Nilai  $p$  – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,000 yang berarti kurang dari 0,05 menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$  bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan jumlah produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.

#### 4.4.3 Perkembangan Proses Produksi (Rata- Rata Memproduksi) Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan

Perkembangan dari proses memproduksi atau rata-rata memproduksi menjadi salah satu item untuk mengukur perkembangan profitabilitas usaha. Semakin efektif atau semakin cepat proses produksi maka akan menghasilkan peningkatan jumlah produksi yang nantinya akan berpengaruh pada pendapatan responden.

Berikut ini hasil analisis perkembangan proses produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan :

**Gambar 4.16 Perkembangan Proses Produksi (Rata- Rata Memproduksi) Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.



Gambar diatas mengidentifikasi rata-rata proses produksi responden dalam menghasilkan produk. Terdapat 27 responden yang awalnya memproduksi setiap hari dengan menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 31 responden. Proses produksi yang biasanya dua hari sekali sebanyak 18 responden tidak mengalami perubahan. Selanjutnya sebesar 5 responden dengan waktu tiga hari sekali dalam memproduksi mengalami penurunan setelah menerima pembiayaan menjadi 1 responden.

Tabel di bawah ini merupakan hasil crosstabulation silang antara jenis usaha dan rata-rata memproduksi sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.9 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Rata –Rata Memproduksi Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Rata-rata lama memproduksi sesudah Crosstabulation						
			Rata-rata lama memproduksi sesudah			Total
			Tiga Hari Sekali	Dua Hari Sekali	Setiap Hari	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	11	10	22
		% of Total	2,0%	22,0%	20,0%	44,0%
	Minuman	Count	0	1	5	6
		% of Total	0,0%	2,0%	10,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	2	7	9
		% of Total	0,0%	4,0%	14,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	1	8	9
		% of Total	0,0%	2,0%	16,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total	Count	1	18	31	50	
	% of Total	2,0%	36,0%	62,0%	100,0%	

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas menunjukkan proses produksi atau waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan berdasarkan jenis usaha yang dimiliki oleh responden. Jenis usaha makanan terdapat 1 responden yang memproduksi tiga hari sekali, sebanyak 11

responden memproduksi dua hari sekali dan 10 responden memproduksi setiap harinnya. Usaha minuman memproduksi dua hari sekali sebanyak 1 responden dan sebanyak 5 responden memproduksi setiap harinnya. Usaha kerajinan sebanyak 2 orang memproduksi dua hari sekali dan 7 responden memproduksi setiap hari. Pada jenis usaha konveksi sebanyak 1 responden memproduksi dua hari sekali dan 8 responden memproduksi setiap hari. Terdapat 3 responden pada jenis usaha aksesoris yang memproduksi setiap dua hari sekali dan 1 responden yang memproduksi setiap hari.

Berikut hasil uji paired rata-rata memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan lembaga keuangan :

**Tabel 4.10 Hasil Uji Paired Rata-Rata Memproduksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Rata-rata lama memproduksi sebelum	3,46	50	,676	,096
	Rata-rata lama memproduksi sesudah	3,60	50	,535	,076

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Rata-rata lama memproduksi sebelum - Rata-rata lama memproduksi sesudah	-,140	,351	,050	-,240	-,040	2,824	49	,007

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *paired sample statistics* di atas memperlihatkan perkembangan proses produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan rata-ratanya sebesar 3,46 namun setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 3,60. Nilai  $p$  – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,007 kurang dari 0,05 yang artinya menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$  bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan rata-rata lama memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

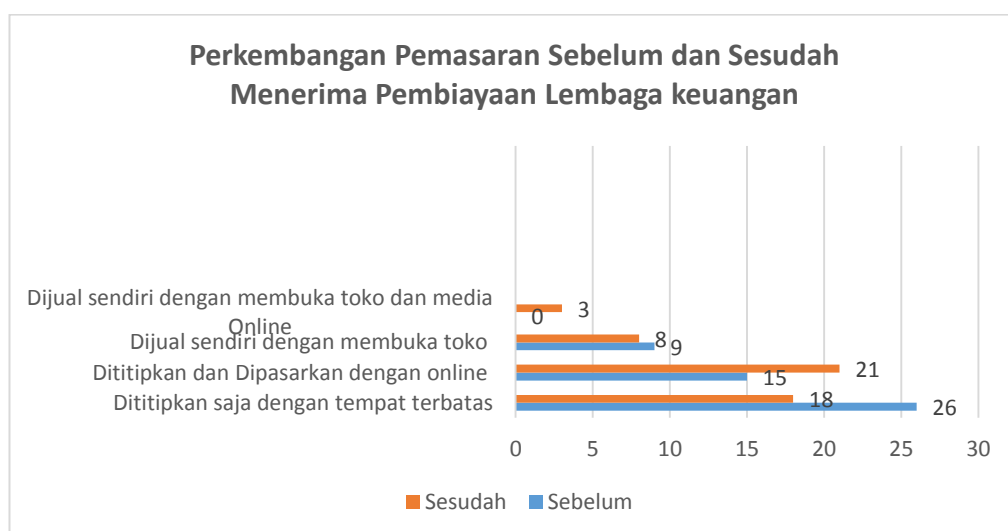
#### 4.4.4 Perkembangan Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima

##### Pembiayaan dari Lembaga Keuangan

Perkembangan pemasaran menjadi tolak ukur indikator profitabilitas usaha dalam proses produksi. Semakin mengalami perluasan dalam pemasaran maka akan berpengaruh pada penjualan produk yang meningkat.

Berikut hasil penelitian dari perkembangan pemasaran responden sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan :

**Gambar 4.17 Perkembangan Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan dari Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Gambar di atas memperlihatkan perkembangan pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM. Terdapat 26 responden yang melakukan pemasarannya dititipkan saja dengan tempat terbatas, namun setelah menerima pembiayaan mengalami penurunan sebesar 18 responden. Pemasaran yang dilakukan dengan dititipkan dan dipasarkan menggunakan media online terdapat 15 responden namun setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan mengalami peningkatan sebesar 21 responden. Selanjutnya responden yang melakukan pemasaran dengan membuka toko saja terdapat 9 responden mengalami penurunan setelah menerima pembiayaan menjadi 8 responden. Terdapat 3 responden melakukan pemasarannya dengan dijual sendiri membuka toko dan media online.

Tabel di bawah ini merupakan hasil crosstabulation silang antara jenis usaha dan pemasaran sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.11 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Pemasaran Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Pemasaran Sesudah Crosstabulation							
			Pemasaran Sesudah				Total
			Dititipkan dengan tempat terbatas	Dititipkan dan dipasarkan dengan media online	Dijual sendiri dengan membuka toko	Dijual sendiri dengan membuka toko dan media online	
Jenis Usaha	Makanan	Count	12	7	3	0	22
		% of Total	24,0%	14,0%	6,0%	0,0%	44,0%
	Minuman	Count	2	1	3	0	6
		% of Total	4,0%	2,0%	6,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	4	2	2	9
		% of Total	2,0%	8,0%	4,0%	4,0%	18,0%
	Konveksi	Count	3	4	1	1	9
		% of Total	6,0%	8,0%	2,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	4	0	0	4
		% of Total	0,0%	8,0%	0,0%	0,0%	8,0%
Total	Count	18	20	9	3	50	
	% of Total	36,0%	40,0%	18,0%	6,0%	100,0%	

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *Crosstabulation* diatas dapat memperlihatkan perkembangan pemasaran yang dilakukan responden sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan dengan melihat jenis usaha yang dijalannya. Pada usaha makanan terdapat 12 responden yang melakukan pemasarannya dititipkan dengan tempat terbatas, 7 responden dipasarkan dengan media online, 3 responden dengan membuka toko. Jenis usaha minuman terdapat 2 responden yang melakukan pemasarannya dengan dititipkan di tempat yang terbatas, 1 responden dengan dititipkan dan dijual menggunakan media online, 3 responden selanjutnya dengan membuka toko. Pengusaha kerajinan melakukan pemasarannya dengan dititipkan sebesar 1 responden, dititipkan dan dijual dengan media online sebanyak 4 responden, membuka toko sebesar 2 responden, 2 responden selanjutnya dijual sendiri dengan membuka toko dan media online. Pengusaha konveksi sebanyak 3 responden dengan dititipkan, 4 responden dititipkan dan dijual dengan media online, 1 responden dengan membuka toko dan 1 responden dijual sendiri dengan membuka toko dan media online. Sebanyak 4 responden jenis usaha aksesoris dengan dititipkan dan dijual menggunakan media online.

Berikut hasil uji paired rata-rata memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan lembaga keuangan :

**Tabel 4.12 Hasil Uji Paired Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pemasaran Sebelum	1,66	50	,772	,109
	Pemasaran Sesudah	1,94	50	,890	,126

Paired Samples Test									
		Paired Differences					T	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Pemasaran Sebelum - Pemasaran Sesudah	-,280	,573	,081	-,443	-,117	3,456	49	,001

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

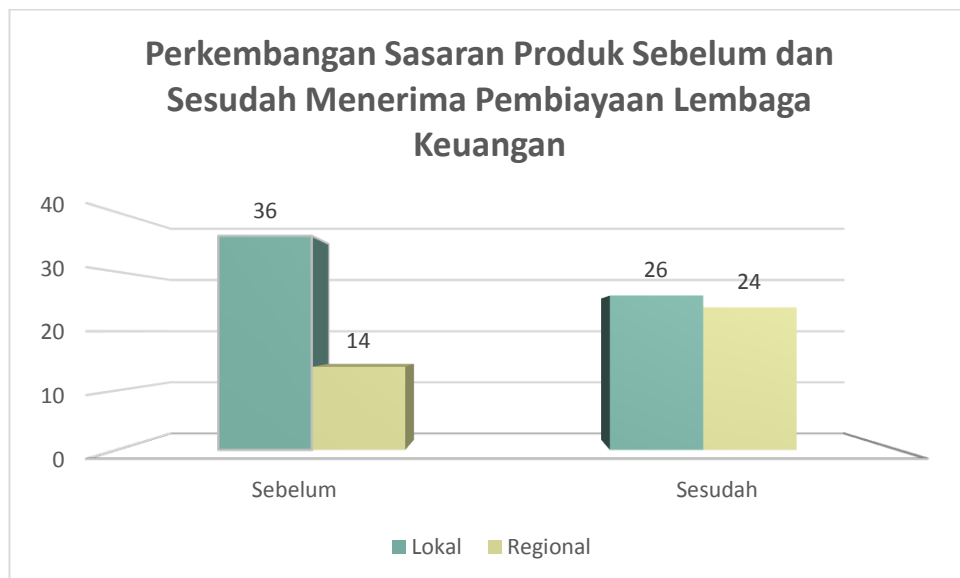
Tabel *paired sample statistics* di atas memperlihatkan perkembangan pemasaran sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan rata-ratanya sebesar 1,66 namun setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 1,94. Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,001 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan pemasaran sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

#### 4.4.5 Perkembangan Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

Perkembangan sasaran produk menjadi item indikator pertumbuhan profitabilitas usaha karena semakin menjangkau masyarakat di luar daerah berarti produk tersebut berkembang.

Berikut ini hasil penelitian mengenai perkembangan sasaran produk :

**Gambar 4.18 Perkembangan Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Gambar diatas memperlihatkan perkembangan sasaran produk yang dilakukan responden sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebelum mendapat pembiayaan sebanyak 36 responden yang melakukan sasaran produknya di pasar lokal, kemudian mengalami penurunan sehingga saat ini berjumlah 26 responden. Sebaliknya pada pasar regional sebelumnya sebanyak 14 responden kemudian meningkat sehingga berjumlah 24 responden. Sasaran produk lokal yakni mereka hanya menjual di sekitar

malang sedangkan regional mereka sudah berhasil menjual produknya di luar daerah. Pasar regional menjadi sasaran produk responden setelah menerima pembiayaan karena banyak responden yang memasarkan produknya dengan media online.

Tabel di bawah ini merupakan hasil crosstabulation silang antara jenis usaha dan sasaran produk sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.13 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Sasaran Produk Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Sasaran Product Sesudah Crosstabulation			Sasaran Product Sesudah		Total
			Lokal	Regional	
Jenis Usaha	Makanan	Count	14	8	22
		% of Total	28,0%	16,0%	44,0%
	Minuman	Count	5	1	6
		% of Total	10,0%	2,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	3	6	9
		% of Total	6,0%	12,0%	18,0%
	Konveksi	Count	4	5	9
		% of Total	8,0%	10,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	4	4
		% of Total	0,0%	8,0%	8,0%
	Total	Count	26	24	50
		% of Total	52,0%	48,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* di atas memperlihatkan perkembangan sasaran produk setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Usaha jenis makanan sebesar 14 responden telah melakukan sasaran produknya di pasar lokal dan 8 responden di pasar regional. Pada jenis minuman sebanyak 5 reponden di pasar lokal dan 1 responden di pasar regional. Pasar lokal telah



ditempuh responden jenis kerajinan sebanyak 3 responden dan 6 responden dengan pasar regional. Selanjutnya pada jenis konveksi sebanyak 4 responden melakukan sasaran produk di pasar lokal dan 5 responden di pasar regional. Terakhir, sebanyak 4 responden jenis usaha aksesories melakukan sasaran produknya di pasar regional.

Berikut hasil uji paired rata-rata memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan lembaga keuangan :

**Tabel 4.14 Hasil Uji Paired Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Sasaran Product Sebelum	1,40	50	,495	,070
	Sasaran Product Sesudah	1,48	50	,505	,071

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Sasaran Product Sebelum - Sasaran Product Sesudah	-,080	,274	,039	-,158	-,002	2,064	49	,044

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *paired sample statistics* di atas memperlihatkan perkembangan sasaran produk sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan rata-ratanya sebesar 1,40 namun setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 1,48. Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,044 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang

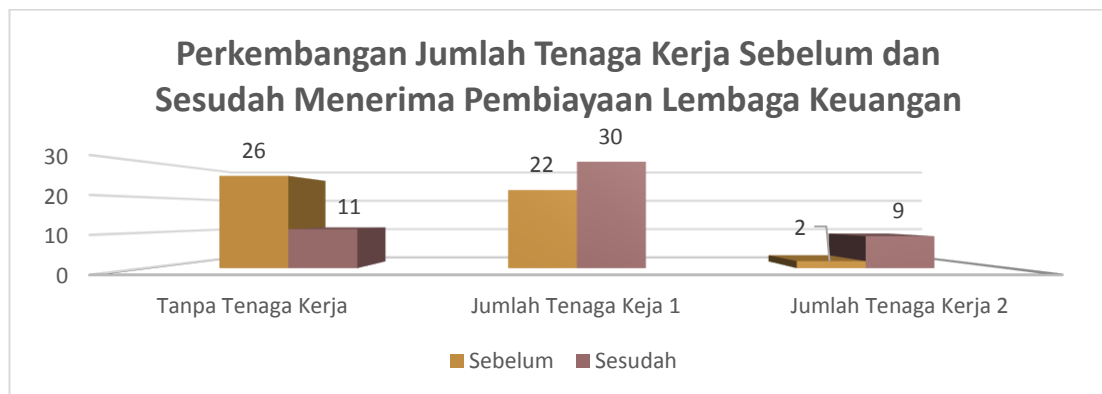
signifikan pada perkembangan sasaran produk sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

#### 4.4.6 Perkembangan Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

Tenaga kerja menjadi item sebagai tolak ukur indikator perkembangan profitabilitas usaha, karena dengan memiliki tenaga kerja bisa meningkatkan produksinya yang berdampak pada pertumbuhan atau berkembangnya usaha tersebut. Selain itu akan mendorong penyerapan tenaga kerja yang mengurangi pengangguran.

Berikut ini perkembangan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan :

**Gambar 4.19 Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**



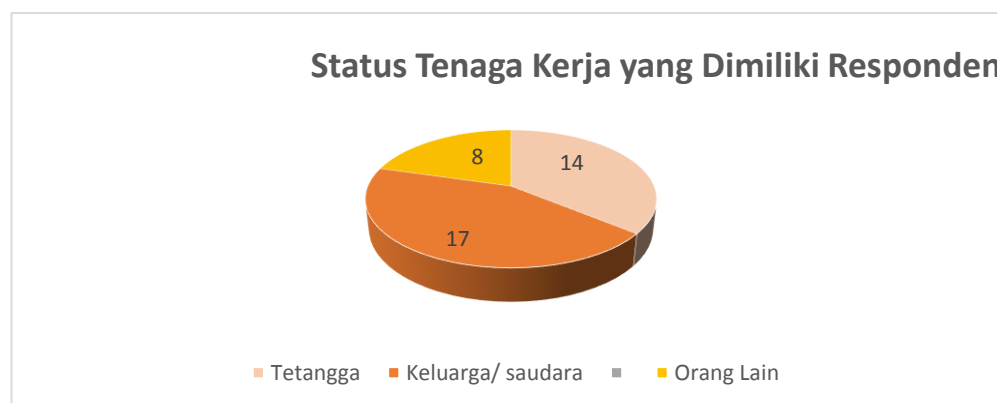
Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Gambar diatas memperlihatkan hasil yang diperoleh dari penelitian bahwa sebelum menerima lembaga keuangan sebanyak 26 responden tidak memiliki tenaga kerja, namun sesudah menerima pembiayaan mengalami penurunan terdapat 11 responden. Sebelum menerima pembiyaan terdapat 22 responden

yang memiliki tenaga kerja berjumlah satu orang namun setelah menerima pembiayaan terdapat 30 responden. Selanjutnya, terdapat peningkatan jumlah tenaga kerja dua orang, sebelumnya sebanyak 2 responden meningkat menjadi 9 responden. Tenaga kerja yang dimiliki responden tidak banyak hanya maksimal berjumlah dua orang, dikarenakan mayoritas usaha yang dimiliki responden masih tergolong sederhana dan ada beberapa responden yang baru memulai usahannya sekitar kurang dari 4 tahun, artinya produk yang dihasilkan belum menjangkau banyak masyarakat serta masih terbatasnya tempat untuk berjualan karena mereka masih menitipkan produknya di toko, kantin sekolah atau kantor dan beberapa memasarkan dengan media online.

Berikut diagram tentang status tenaga kerja yang dimiliki responden :

**Gambar 4.20 Status Tenaga Kerja yang Dimiliki Responden**



Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan diagram diatas mayoritas tenaga kerja yang dimiliki responden berstatus keluarga atau saudara yaitu sebesar 17 responden ( 34%). Selanjutnya sebesar 14 responden (28%) memiliki tenaga kerja dari lingkungan sekitar atau sebagai tetanggannya. Sisannya berjumlah 8 responden (16%) memiliki tenaga kerja yang berstatus sebagai orang lain,namun mereka masih ada ikatan kerabat atau orang terdekat dengan responden.

Tabel di bawah ini merupakan hasil crosstabulation silang antara jenis usaha dan sasaran produk sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.15 Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Tenaga Kerja Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Jenis Usaha * Tenaga Kerja Sesudah Crosstabulation					
			Tenaga Kerja Sesudah		Total
			Tetap	Berubah	
Jenis Usaha	Makanan	Count	13	9	22
		% of Total	26,0%	18,0%	44,0%
	Minuman	Count	3	3	6
		% of Total	6,0%	6,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	4	5	9
		% of Total	8,0%	10,0%	18,0%
	Konveksi	Count	5	4	9
		% of Total	10,0%	8,0%	18,0%
	Aksesories	Count	3	1	4
		% of Total	6,0%	2,0%	8,0%
Total	Count	28	22	50	
	% of Total	56,0%	44,0%	100,0%	

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel crosstabulation diatas memperlihatkan perkembangan jumlah tenaga kerja setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Usaha jenis minuman sebanyak 13 responden tetap memiliki jumlah yang sama dan 9 responden mengalami peningkatan. Selanjutnya pada usaha minuman sebanyak 3 responden tidak berubah dan 3 responden mengalami perubahan. Usaha kerajinan sebanyak 4 responden tetap memiliki jumlah yang sama dan 5 responden mengalami perubahan. Pada usaha konveksi sebesar 5 responden tidak berubah dan 4 responden mengalami peningkatan. Terakhir pada usaha konveksi hanya ada 1 responden yang meningkat dan 3 responden lainnya tidak ada perubahan.

Berikut hasil uji paired rata-rata memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan lembaga keuangan :

**Tabel 4.16 Hasil Uji Paired Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan**

Paired Samples Statistics				
	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 Tenaga kerja Sebelum	,52	50	,580	,082
Tenaga Kerja Sesudah	,96	50	,638	,090

Paired Samples Test									
		Paired Differences							Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper	t	df	
Pair 1	Tenaga kerja Sebelum - Tenaga Kerja Sesudah	-,440	,541	,076	-,594	-,286	5,755	49	,000

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *paired sample statistics* di atas memperlihatkan perkembangan tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebelum menerima pembiayaan dari lembaga keuangan rata-ratanya sebesar 0,52 namun setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 0,96. Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,000 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

#### 4.4.7 Hasil Identifikasi Pertumbuhan Profitabilitas Usaha

Pertumbuhan usaha dilihat dari proses bisnis produsen yakni dengan pertumbuhan profitabilitas usaha. Indikator dalam penelitian ini memfokuskan

bagaimana perkembangan omset penjualan, jumlah produksi, rata-rata lama memproduksi, pemasaran, pasar yang menjadi sasaran produk dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki UMKM. Hasil masing-masing indikator telah dideskripsikan dengan lengkap, bahwasannya setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan berdampak pada pertumbuhan profitabilitas dengan masing-masing indikator.

Sesuai dengan teori Harrod Dhomar bahwa dengan penggunaan alat modal sepenuhnya, menekankan dalam kegiatan ekonomi yakni meningkatkan kapasitas produksi dan daya beli masyarakat. Teori tersebut sesuai dengan kondisi responden setelah menerima pembiayaan yang berdampak pada omset penjualan, jumlah produksi, rata-rata lama memproduksi, pemasaran dan sasaran produk. Responden mengalami peningkatan pertumbuhan profitabilitas usaha.

Penelitian ini berfokus kepada pengusaha wanita yang memiliki usaha dan menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Teori Grameen Bank yang memfokuskan pemberian kredit kepada wanita, pada teori ini wanita dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan yang diperoleh terbukti mampu memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesejahteraan dan kesehatan anak-anaknya. Sesuai dengan teori tersebut pada pengusaha wanita di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) mengalami peningkatan profitabilitas usahanya secara otomatis berdampak pada kehidupan atau kesejahteraan keluarganya. Dalam hal ini wanita mampu melakukan fungsi *triple burden of women* yaitu melakukan reproduksi, produksi dan sosial. Secara efektif adanya pemberdayaan wanita dengan kegiatan produktif yang dihasilkannya.

#### 4.5 Strategi Pengembangan UMKM

Pengembangan usaha menjadi target penting bagi UMKM, mereka perlu menerapkan beberapa strategi agar usahannya berkembang dan bersaing dengan kompetitif. Peneliti menggunakan strategi 5P untuk mengetahui seberapa jauh strategi yang diterapkan oleh UMKM untuk mengembangkan usahannya. Strategi 5P diantaranya , *pertama* (product) dengan melihat inovasi produk, *kedua* (Price) pemberian harga yang kompetitif, *ketiga* (Place) pemilihan lokasi usaha yang tepat, *keempat* (Promosi) dengan melakukan promosi atau pemasaran menggunakan media sosial. *Terakhir*, dengan melihat (People) sumber daya manusia yang dimiliki. Berikut ini hasil penelitian mengenai strategi yang diterapkan responden:

##### 4.5.1 Strategi Pengembangan Produk

Inovasi produk menjadi salah satu kewajiban pelaku usaha untuk mempertahankan persaingan bisnis.. Berikut hasil penelitian mengenai inovasi produk :

**Tabel 4.17 Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Inovasi Produk yang Diterapkan Responden**

Jenis Usaha * Inovasi Produk Crosstabulation			Inovasi Produk					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	6	2	7	5	22
		% of Total	4,0%	12,0%	4,0%	14,0%	10,0%	44,0%
	Minuman	Count	0	3	1	1	1	6
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	2,0%	2,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	1	0	5	3	9
		% of Total	0,0%	2,0%	0,0%	10,0%	6,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	2	2	3	2	9
		% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	6,0%	4,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	0	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
	Total	Count	2	12	5	19	12	50
		% of Total	4,0%	24,0%	10,0%	38,0%	24,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas memperlihatkan bahwa pada jenis usaha makanan hanya sebanyak 12 responden yang melakukan inovasi produk dan sisannya sebesar 10 responden tidak melakukan inovasi produk. Jenis usaha minuman hanya sebanyak dua responden yang melakukan inovasi produknya dan sisannya sebanyak 4 responden tidak melakukan. Jenis usaha makanan dan minuman jarang melakukan inovasi produk dikarenakan pada usaha ini kurang berpengaruh pada trend karena mereka menjual makanan tradisional atau makanan sehari-hari bukan jajanan anak muda. Pada usaha kerajinan terdapat 8 responden yang melakukan inovasi dan sisannya 1 responden tidak melakukan inovasi. Usaha konveksi sebanyak 5 responden melakukan inovasi dan 4 responden belum melakukan inovasi. Terakhir pada usaha aksesoris sebanyak 4 responden semua melakukan inovasi produk. Usaha kerajinan, konveksi dan aksesoris mereka sering melakukan inovasi produk dikarenakan pada jenis usaha ini cenderung berpengaruh oleh trend mereka dituntut untuk kreatif dalam menghasilkan produk.

#### **4.5.2 Strategi Pemberian Harga yang Kompetitif**

Pemberian harga jual produk harus teliti menghitung biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Karena, biaya yang dikeluarkan selama produksi tidak akan sama terkadang ada kenaikan harga bahan baku untuk itu menghitung total biaya yang diproduksi dengan teliti maka pemberian harga sesuai persaingan pasar yang kompetitif.



Berikut ini hasil penelitian mengenai strategi pemberian harga yang kompetitif :

**Tabel 4.18 Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemberian Harga yang Diterapkan Responden**

Jenis Usaha * Harga Produk Crosstabulation						
			Harga Produk			Total
			kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	4	14	4	22
		% of Total	8,0%	28,0%	8,0%	44,0%
	Minuman	Count	2	2	2	6
		% of Total	4,0%	4,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	6	2	9
		% of Total	2,0%	12,0%	4,0%	18,0%
	Konveksi	Count	1	6	2	9
		% of Total	2,0%	12,0%	4,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	8	31	11	50
		% of Total	16,0%	62,0%	22,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Hasil penelitian mengenai pemberian harga yang kompetitif mayoritas telah diterapkan oleh responden karena sebesar 31 responden yang menjawab setuju dan 11 responden menjawab sangat setuju. Artinya sebanyak 42 responden selalu memperhitungan biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan harga persaingan pasar kompetitif. Sebaliknya sebanyak 8 responden tidak menerapkan harga yang kompetitif tetapi mereka cenderung mengurangi porsi produknya untuk mempertahankan persaingan bisnisnya.

#### 4.5.3 Strategi Pemilihan Lokasi Usaha yang Tepat

Lokasi usaha tentu menentukan minat pasar, dengan memilih lokasi yang strategis dan ideal maka usaha akan mudah dikenal publik dan produk lebih cepat terjual. Lokasi yang tepat yakni depan jalan raya, dekat pasar tradisional atau modern dan kantor atau sekolah yang sering dilihat oleh konsumen.

Berikut ini hasil penelitian mengenai strategi pemilihan lokasi usaha :

**Tabel 4.19 Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemilihan Lokasi Berjualan Responden**

Jenis Usaha * Lokasi Berjualan Crosstabulation								
			Lokasi Berjualan					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count % of Total	2 4,0%	8 16,0%	3 6,0%	7 14,0%	2 4,0%	22 44,0%
	Minuman	Count % of Total	1 2,0%	1 2,0%	1 2,0%	2 4,0%	1 2,0%	6 12,0%
	Kerajinan	Count % of Total	0 0,0%	3 6,0%	2 4,0%	4 8,0%	0 0,0%	9 18,0%
	Konveksi	Count % of Total	0 0,0%	2 4,0%	2 4,0%	4 8,0%	1 2,0%	9 18,0%
	Aksesories	Count % of Total	0 0,0%	1 2,0%	0 0,0%	2 4,0%	1 2,0%	4 8,0%
Total		Count % of Total	3 6,0%	15 30,0%	8 16,0%	19 38,0%	5 10,0%	50 100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel diatas menyimpulkan sebanyak 19 responden menjawab sesuai dan 5 responden menjawab sangat sesuai. Artinya sebanyak 24 responden telah berjualan dilokasi yang strategis, yakni dengan membuka toko, dipasarkan dengan online dan ada beberapa yang dititipkan di toko,di kantin sekola, galeri UMKM atau rumah UMKM. Sebanyak 26 responden sisannya belum menggunakan strategi tersebut untuk mengembangkan produknya karena mereka berjualan di tempat seadannya ada yang membuka toko dirumah atau dititipkan di toko tetangga terdekat, karena mereka baru memulai usahannya.

#### 4.5.4 Strategi Promosi atau Pemasaran Menggunakan Media Sosial

Beberapa UMKM perlu menerapkan promosi melalui media sosial, pasalnya saat ini media sosial menjadi salah satu bahan promosi yang murah, mudah dan cepat. Promosi bisa dengan menyebarkan foto beserta harga di akun media sosial. Saat ini banyak cara untuk berjualan online melalui web, ig, fb ataupun BBM.

Berikut hasil penelitian mengenai strategi pemasaran media sosial yang diterapkan responden

**Tabel 4.20 Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemasaran Media Sosial Responden**

Jenis Usaha * Pemasaran Produk Crosstabulation							
			Pemasaran Produk				Total
			tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	11	3	5	3	22
		% of Total	22,0%	6,0%	10,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	5	0	1	0	6
		% of Total	10,0%	0,0%	2,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	2	1	5	1	9
		% of Total	4,0%	2,0%	10,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	4	0	4	1	9
		% of Total	8,0%	0,0%	8,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total	Count	22	4	18	6	50	
	% of Total	44,0%	8,0%	36,0%	12,0%	100,0%	

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Hasil tabel crosstabulation diatas menyimpulkan bahwa responden yang menerapkan strategi menggunakan media sosial sebanding jumlahnya dengan yang belum menggunakan. Sebesar 24 responden menggunakan pemasaran dengan media sosial dan sisannya sebanyak 26 responden belum menggunakan pemasaran tersebut. Mereka yang telah menggunakan pemasaran dengan media sosial berdampak terhadap peningkatan produksinya. Sebaliknya mereka yang belum menggunakan pemasaran dengan media sosial dikarenakan

faktor usia dan kesibukan mereka menjadi ibu rumah tangga, namun mereka akan berusaha mencoba dengan berjalannya waktu.

#### 4.5.5 Strategi Sumber Daya Manusia yang Dimiliki

Sumber daya manusia yang dimiliki juga menjadi strategi untuk mengembangkan usaha, karena dengan SDM yang memadai tersebut mereka bisa membantu perkembangan bisnis kedepannya. Sumber daya manusia yang dimaksud adalah mereka yang mengerti bisnis, mampu berorientasi bisnis dengan mengembangkan ide kreatif dan inovasi, mampu memberikan masukan ketika usaha sedang bermasalah.

Berikut ini hasil penelitian mengenai sumber daya manusia yang dimiliki oleh responden :

**Tabel 4.21 Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Sumber Daya Manusia yang dimiliki Responden**

Jenis Usaha * SDM yang dimiliki Crosstabulation								
			SDM yang dimiliki					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	11	7	3	0	22
		% of Total	2,0%	22,0%	14,0%	6,0%	0,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	4	1	0	0	6
		% of Total	2,0%	8,0%	2,0%	0,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	4	0	3	1	9
		% of Total	2,0%	8,0%	0,0%	6,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	2	2	4	1	9
		% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	8,0%	2,0%	18,0%
	Aksesoris	Count	0	3	1	0	0	4
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	0,0%	0,0%	8,0%
Total		Count	3	24	11	10	2	50
		% of Total	6,0%	48,0%	22,0%	20,0%	4,0%	100,0%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Sumber daya manusia yang dimiliki responden cenderung belum memadai terlihat sebanyak 38 responden yang menjawab sangat tidak sesuai, tidak sesuai dan kurang sesuai. Artinya mereka belum mempunyai rekan atau partner kerja yang bisa diandalkan untuk mengembangkan bisnisnya. Sumber daya manusia yang belum memadai dikarenakan mereka mayoritas bukan karyawan tetap namun keluarga atau saudarannya bahkan tetangga. Sehingga mereka hanya membantu tenaga saja bukan masalah proses bisnis yang digeluti responden. Sebaliknya sebesar 12 responden mampu menjalankan strategi bisnis tersebut, dengan sumber daya yang memadai responden dapat mengembangkan bisnisnya karena banyaknya masukan, ide yang kreatif dan inovasi serta paham masalah bisnis. Sehingga, mereka dapat ditinggal sewaktu-waktu tanpa harus didampingi.

#### **4.6 Kontribusi Pemerintah atau Lembaga Keuangan dalam Mengembangkan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Peran pemerintah berperan aktif dan dituntut untuk menampung serta memberikan pendampingan kepada UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahannya. Peran ini terbagi menjadi tiga bagian penting yaitu sebagai fasilitas manajemen, fasilitas pemasaran dan yang terakhir sebagai fasilitas pengelolaan keuangan. Selain itu sebagai lembaga keuangan diharapkan tidak menggulirkan dana saja tetapi juga memberikan bantuan teknis pada tiga aspek di atas. Dengan diberikan bantuan teknis tersebut diharapkan UMKM dapat berjalan dan berkembang dengan baik.

##### **4.6.1 Fasilitas Manajemen**

Peran pemerintah dan lembaga keuangan sebagai fasilitator di bidang manajemen mengukur sejauh mana mereka memberikan bantuan teknis seperti

pelatihan pengelolaan SDM dan pelatihan penggunaan IT. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui seberapa jauh penggunaan fasilitas tersebut dalam perkembangannya sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

#### a. Fasilitas Pelatihan Pengelolaan SDM

Perkembangan penggunaan fasilitas pelatihan pengelolaan SDM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.22 Hasil Crosstabulation Mengenai Pelatihan SDM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

**Pelatihan SDM Sebelum \* Pelatihan SDM Sesudah Crosstabulation**

Count

		Pelatihan SDM Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pelatihan SDM Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	15	0	4	1	20
	kurang sesuai	0	0	6	6	0	12
	sesuai	0	0	0	6	0	6
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		11	15	6	16	2	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan hasil penelitian terdapat 32 responden atau sekitar 64 % yang belum memperoleh fasilitas pelatihan pengelolaan SDM, baik sebelum maupun sesudah menerima pembiayaan. Terlihat dari tabel *crosstabulation* di atas bahwa sebesar 11 responden yang sebelumnya menjawab sangat tidak sesuai tetap menjawab sangat tidak sesuai. Sebanyak 15 responden sebelumnya menjawab tidak sesuai tetap menjawab tidak sesuai dan 6 responden sebelumnya menjawab kurang sesuai tetap menjawab kurang sesuai.

Sebaliknya sebanyak 18 responden atau sekitar 36 % sudah mendapatkan fasilitas tersebut. Sebanyak 11 responden mengalami perubahan yakni, sebanyak 4 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 1 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sangat sesuai, dan 6 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sesuai. Banyaknya responden yang belum menerima fasilitas tersebut dikarenakan mayoritas belum mengikuti pelatihan SDM yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM yang bekerja sama dengan lembaga keuangan. Hal ini sesuai dengan karakteristik responden yang menyatakan bahwa sebagian besar karyawan yang dimilikinya berjumlah sedikit dan mereka mayoritas dari keluarga atau saudaranya sendiri. Sehingga pelatihan ini dianggap tidak terlalu penting bagi mereka.

#### **b. Fasilitas Pelatihan Penggunaan IT**

Perkembangan penggunaan fasilitas pelatihan penggunaan IT sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.23 Hasil Crosstabulation Mengenai Pelatihan IT Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

		Pelatihan IT Sebelum * Pelatihan IT Sesudah Crosstabulation					
Count		Pelatihan IT Sesudah					
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	Total
Pelatihan IT Sebelum	sangat tidak sesuai	10	0	0	0	0	10
	tidak sesuai	0	15	0	4	0	19
	kurang sesuai	0	0	8	9	1	18
	sesuai	0	0	0	2	0	2
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		10	15	8	15	2	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Berdasarkan hasil penelitian terdapat 33 responden atau sekitar 66 % yang belum memperoleh fasilitas pelatihan penggunaan IT, baik sebelum maupun sesudah menerima pembiayaan. Terlihat dari tabel *crosstabulation* di atas bahwa sebesar 10 responden yang sebelumnya menjawab sangat tidak sesuai tetap menjawab sangat tidak sesuai. Sebanyak 15 responden sebelumnya menjawab tidak sesuai tetap menjawab tidak sesuai dan 8 responden sebelumnya menjawab kurang sesuai tetap menjawab kurang sesuai.

Sebaliknya sebanyak 17 responden atau sekitar 34 % sudah mendapatkan fasilitas tersebut. Sebanyak 14 responden mengalami perubahan yakni, sebanyak 4 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 9 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sesuai, dan 1 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sangat sesuai.

Sebanyak 33 responden yang belum mengikuti pelatihan IT dikarenakan sebagian besar responden merasa tidak memerlukan IT dalam usahannya. Hal ini disebabkan sifat usahannya yang cenderung masih tradisional dan pelaku usahannya terdiri dari ibu rumah tangga, mereka sibuk untuk mengurus keluarganya. Mereka lebih mengutamakan anak mereka sehingga tidak ada waktu untuk berjualan online. Sebagian dari mereka berpendapat untuk berjualan online sendiri memerlukan banyak waktu terkait menanggapi pertanyaan dari konsumen dan pengiriman barang.

#### **4.6.2 Fasilitas Pemasaran**

Peran pemerintah dan lembaga keuangan sebagai fasilitator di bidang pemasaran dianggap penting oleh UMKM karena jaringan yang luas memungkinkan untuk membantu UMKM tersebut. Dalam penelitian ini peneliti



ingin mengetahui seberapa jauh penggunaan fasilitas tersebut dalam perkembangannya sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Aspek pemasaran pertama dengan mengikuti pameran yang berguna untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Aspek kedua yaitu menyediakan tempat usaha yakni dengan adanya galeri UMKM atau rumah UMKM yang membantu menjualkan produk mereka agar menambah pangsa pasar dan pendapatan UMKM tersebut.

#### a. Fasilitas Pemasaran dengan Mengikuti Pameran

Perkembangan penggunaan fasilitas pemasaran dengan mengikuti pameran sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.24 Hasil Crosstabulation Mengikuti Pameran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Mengikuti Pameran Sebelum * Mengikuti Pameran Sesudah Crosstabulation							
Count		Mengikuti Pameran Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Mengikuti Pameran Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	22	0	0	0	22
	kurang sesuai	0	0	9	1	1	11
	sesuai	0	0	0	4	0	4
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		11	22	9	5	3	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Terdapat 42 responden atau sebesar 84 % pelaku UMKM yang belum mengikuti pameran baik sebelum atau setelah mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Dari hasil tabel *crosstabulation* tersebut terlihat bahwa 11

responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 22 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 9 responden tetap menjawab kurang sesuai.

Sebanyak 8 responden atau sebesar 16% sudah mendapatkan fasilitas dengan mengikuti pameran, yakni sebanyak 6 responden sudah mendapatkan fasilitas tersebut baik sebelum mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Melihat tabel crosstabulation 4 responden tetap menjawab sesuai dan 2 responden tetap menjawab sangat sesuai.

Mayoritas UMKM senang untuk diikutsertakan dalam pameran, namun banyak yang belum mendapatkan fasilitas tersebut. Kendala sebagian responden yakni kurangnya informasi yang diterima tentang pameran tersebut karena tidak semua UMKM menerima kesempatan yang sama dalam mengikuti pameran tersebut.

#### **b. Fasilitas Pemasaran dalam Menyediakan Tempat Usaha**

Perkembangan penggunaan fasilitas pemasaran dalam menyediakan tempat usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.25 Hasil Crosstabulation Mengenai Penyediaan Tempat Usaha Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Menyediakan Tempat Usaha Sebelum \* Menyediakan Tempat Usaha Sesudah Crosstabulation

Count

		Menyediakan Tempat Usaha Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Menyediakan Tempat Usaha Sebelum	sangat tidak sesuai	12	0	0	0	0	12
	tidak sesuai	0	15	0	2	0	17
	kurang sesuai	0	0	7	5	0	12
	sesuai	0	0	1	6	0	7
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		12	15	8	13	2	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Kondisi saat ini memperlihatkan sebanyak 34 responden atau sekitar 68% belum mendapat fasilitas tersebut. Terlihat dari tabel *crosstabulation* di atas bahwa 12 responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 15 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 7 responden tetap menjawab kurang sesuai.

Sebanyak 16 responden atau sekitar 32% sudah mendapatkan fasilitas menyediakan tempat usaha. Dari 8 responden tersebut mengalami perubahan yakni terlihat 2 responden yang awalnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 5 responden yang awalnya menjawab kurang sesuai menjadi sesuai dan 1 responden awalnya sesuai menjadi kurang sesuai.

Mayoritas dari responden dalam penelitian ini belum menggunakan fasilitas penyediaan tempat usaha dari dinas ataupun lembaga keuangan, karena UMKM menyadari produknya masih terbatas dan tidak semua produk bisa masuk di galeri UMKM maupun rumah UMKM. Mereka mengutamakan produk yang telah memiliki ijin usaha dan sebagian responden dalam penelitian ini masih belum memiliki ijin usaha karena hambatan biaya untuk mengurus surat ijin usaha.

#### **4.6.3 Fasilitas Pengelolaan Keuangan**

Pemerintah dan lembaga pembiayaan juga berperan untuk memberikan bantuan teknis dalam hal pengelolaan keuangan. Sudah menjadi rahasia umum bahwa UMKM memiliki kelemahan dalam hal pengelolaan keuangan. Seringkali tidak ada pemisah keuangan pribadi dengan keuangan bisnis usahannya, sehingga dana yang seharusnya digunakan untuk usaha akhirnya digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Semua peran ini dilakukan untuk meningkatkan usaha sehingga penghasilan UMKM misalnya dalam bentuk omzet juga meningkat. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui perkembangan

fasilitas pengelolaan keuangan dalam pembukuan dan laporan keuangan, selanjutnya fasilitas pendampingan pemanfaatan pendapatan.

#### a. Fasilitas Pengelolaan Keuangan dalam Pembukuan dan Laporan Keuangan

Perkembangan penggunaan fasilitas pengelolaan keuangan dalam pembukuan dan laporan keuangan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.26 Hasil Crosstabulation Mengenai Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum * Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah Crosstabulation							
Count		Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	22	0	2	0	24
	kurang sesuai	0	0	6	2	0	8
	sesuai	0	0	0	5	0	5
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		11	22	6	9	2	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Tabel *crosstabulation* diatas memperlihatkan bahwa sebanyak 39 responden atau sekitar 78% belum menggunakan fasilitas tersebut. Masing- masing responden terdiri 11 yang tetap pada jawaban sangat tidak sesuai, 22 responden tetap pada jawaban tidak sesuai dan 6 responden tetap pada jawaban kurang sesuai. Sebesar 11 responden atau sekitar 22% telah menggunakan fasilitas tersebut. Responden mengalami perubahan sebesar 4 responden yakni 2

responden yang awalnya menjawab tidak sesuai menjadi sesuai dan 2 responden yang awalnya menjawab kurang sesuai menjadi sesuai.

Dengan adanya pembukuan dan laporan keuangan, UMKM dapat melihat perkembangan usaha yang dimilikinya. Apabila usaha sedang naik, maka UMKM dapat melakukan rencana pengembangan. Sebaliknya, jika dilihat perkembangannya mengalami penurunan, maka dengan cepat UMKM dapat melakukan tindakan pencegahan agar usahannya tidak terus mengalami penurunan. Pentingnya pembukuan dan laporan keuangan juga dirasakan oleh UMKM pada saat akan mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan bank.

Hampir semua lembaga keuangan mensyaratkan adanya data keuangan usaha, akibatnya menjadi kendala bagi UMKM untuk mengakses lembaga keuangan terutama lembaga keuangan bank. Responden pada penelitian ini mayoritas belum menggunakan fasilitas tersebut karena mereka menyadari bahwa seringkali masih belum ada pemisah antara keuangan bisnis usahannya dengan keuangan pribadi, apalagi mereka ibu rumah tangga melakukan belanja kebutuhan keluarganya. Untuk itu UMKM mengharapkan adanya peran pemerintah ataupun lembaga keuangan yang membantu pembukuan dan laporan keuangan. Meskipun ada juga yang tidak mengharapkan bantuan itu dengan alasan lebih senang mengatur keuangannya sendiri.

#### **b. Fasilitas Pengelolaan Keuangan dalam Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan**

Perkembangan penggunaan fasilitas pengelolaan keuangan dalam pendampingan pendapatan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Berikut hasil crosstabulation mengenai pendampingan pemanfaatan pendapatan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.27 Hasil Crosstabulation Mengenai Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum \* Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sesudah Crosstabulation

Count

		Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum	sangat tidak sesuai	15	0	0	0	0	15
	tidak sesuai	0	23	0	0	0	23
	kurang sesuai	0	0	7	0	0	7
	sesuai	0	0	0	4	0	4
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		15	23	7	4	1	50

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Kondisi saat ini memperlihatkan sebanyak 45 responden atau sekitar 90% belum mendapat fasilitas tersebut. Terlihat dari tabel *crosstabulation* diatas bahwa 15 responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 23 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 7 responden tetap menjawab kurang sesuai. Terlihat dari tabel *crosstabulation* diatas bahwa responden tetap menjawab sesuai sebanyak 4 orang dan sangat sesuai sebanyak 1 orang.

Seperti yang ditunjukkan pada tabel *crosstabulation* diatas bahwa 90% UMKM belum mendapat atau menggunakan fasilitas pendampingan pemanfaatan pendapatan baik sebelum ataupun sesudah mendapat pembiayaan dari lembaga keuangan. Pendampingan ini diperlukan UMKM dikarenakan sebagian masyarakat menggunakan pendapatan untuk kepentingan konsumtif bukan untuk kepentingan produktif. Jika kondisi ini sering diterapkan maka akan menimbulkan kredit macet bagi lembaga keuangan. Untuk itu perlu

diterapkannya pendampingan pendapatan UMKM agar bisa memperluas usahanya.

#### 4.6.4 Hasil Uji Paired Samples Test dalam Indikator Pemanfaatan Fasilitas Pengembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Uji Paired Samples Test ini digunakan peneliti untuk mengetahui kondisi responden terkait perbedaan atau perbandingan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Berikut hasil ujia paired indikator pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan :

**Tabel 4.28 Hasil Uji Paired Samples Test dalam Indikator Pemanfaatan Fasilitas Pengembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan**

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Pelatihan SDM Sebelum - Pelatihan SDM Sesudah	-,340	,717	,101	-,544	-,136	-3,351	49	,002
Pair 2	Pelatihan IT Sebelum - Pelatihan IT Sesudah	-,380	,667	,094	-,569	-,191	-4,030	49	,000
Pair 3	Mengikuti Pameran Sebelum - Mengikuti Pameran Sesudah	-,060	,314	,044	-,149	,029	-1,353	49	,182
Pair 4	Menyediakan Tempat Usaha Sebelum - Menyediakan Tempat Usaha Sesudah	-,160	,510	,072	-,305	-,015	-2,221	49	,031
Pair 5	Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum - Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah	-,120	,435	,062	-,244	,004	-1,950	49	,057

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Uji Paired Samples Test melihat tabel pada p-value atau nilai Sig (2 tailed), apabila kurang dari 0,05 maka menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Hal tersebut berarti bahwa adanya perbedaan yang terdapat pada indikator tersebut. Berikut hipotesis dari indikator pemanfaatan fasilitas dalam pengembangan UMKM :

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

$H_1$  : Terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Nilai p- value atau nilai sig (2 tailed ) kurang dari 0,05 terdapat pada pelatihan SDM ( 0,002) , pelatihan IT (0,000) , menyediakan tempat usaha (0,031) serta pembukuan dan laporan keuangan sebesar (0,057) maka menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$  yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM terkait pelatihan SDM, pelatihan IT, menyediakan tempat usaha serta pembukuan dan laporan keuangan baik sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebaliknya nilai p value atau sig (2tailed) pada fasilitas untuk mengikuti pameran sebesar 0,182 lebih besar dari 0,05 maka menerima  $H_0$  dan menolak  $H_1$  yang artinya tidak terdapat perbedaan yang signifikan terkait pemanfaatan fasilitas untuk mengikuti pameran baik sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan pada pelaku usaha wanita di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) kota Malang, antara lain:

1. Inklusi keuangan berdampak positif terhadap penggunaan jasa keuangan masyarakat. Masyarakat telah mengakses lembaga keuangan dilihat dari kepemilikan rekening dan penggunaan ATM sebagai alat transaksi. Adanya inklusi keuangan juga berdampak pada kesejahteraan masyarakat, setelah menerima pembiayaan pendapatan masyarakat meningkat yang berpengaruh pada kehidupan keluarganya.
2. Pembiayaan dari lembaga keuangan berdampak positif terhadap pertumbuhan profitabilitas usaha masyarakat. Awalnya omset penjualan maksimal yang dihasilkan sebesar Rp.13.000.000,00 setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar Rp.18.000.000,00. Jumlah produksi yang dihasilkan maksimal sebesar 1.800 per bulan mengalami kenaikan sebesar 2.700 per bulan. Masyarakat rata-rata tidak memproduksi setiap hari namun setelah menerima pembiayaan setiap hari mereka menghasilkan barang untuk dijual. Pemasaran yang dilakukan masyarakat mengalami peningkatan, melalui penjualan online sehingga produk telah terjual di luar daerah. Sebelum menerima pembiayaan rata-rata masyarakat tidak memiliki tenaga kerja, namun

setelah menerima pembiayaan tenaga kerja yang dimiliki sejumlah 1 atau 2 orang.

3. Strategi pengembangan usaha 5P (Product ,Price, Place, Promotion, People) secara keseluruhan belum diterapkan oleh masyarakat. Mayoritas masyarakat telah menerapkan inovasi produk (product) , pemberian harga kompetitif (price) dan promosi dengan menggunakan media sosial atau online (promotion). Namun untuk strategi pemilihan lokasi yang strategis (place) dan pemilihan sumber daya manusia yang mengerti bisnis (people) belum diterapkan oleh masyarakat dikarenakan usaha yang dimiliki masih sederhana dan ada beberapa yang baru memulai usaha.
4. Fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan belum secara efektif diterima atau diikuti oleh masyarakat. Terkait fasilitas manajemen pelatihan pengelolaan SDM sebanyak 64% belum menerima dan sebanyak 66% belum mengikuti fasilitas pengelolaan IT. Selanjutnya fasilitas pemasaran terkait pameran sebesar 84% dan penyediaan tempat usaha sebesar 68% belum menerima fasilitas tersebut. Terakhir fasilitas pengelolaan keuangan pembukuan sebesar 78% dan pemanfaatan pendapatan sebesar 90% belum mengikuti fasilitas tersebut.

## 5.2 Saran

Dari hasil penelitian ini, maka berikut beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai saran :

1. Upaya peran lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan pada UMKM perlu ditingkatkan dan digencarkan karena sesuai dengan penelitian ini UMKM mengalami perkembangan usaha.

2. Kemitraan antara pemerintah pusat, daerah dan lembaga keuangan dalam hal memberikan bantuan teknis kepada UMKM perlu dikembangkan atau diintegrasikan sehingga pembinaan yang dilakukan dapat lebih terintegrasi. Hal ini untuk mempersiapkan dalam menghadapi persaingan global.
3. Adanya kebijakan yang mewajibkan UMKM mengikuti pembinaan dan menyerahkan laporan keuangan secara periodik untuk mengurangi terjadinya penyimpangan pemanfaatan kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alatan,Deltania & Ronni Basana Sautma.2015. Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Ekonomi Regional Jawa Timur.FINESTA Vol.3 (No.1).
- Anggraini, Dewi & Syahrir Hakim Nasution.2013. Peranan kredit usaha rakyat (KUR) bagi pengembangan UMKM di kota Medan (studi kasus bank BRI). *Jurnal ekonomi dan keuangan*. Vol.1, (No.3). <http://jurnal.usu.ac.id/index.php/edk/article/viewFile/1850/1016>.Diakses pada 15 Oktober 2016.
- Asmorowati,Sulikah.2013. Dampak Pemberian Kredit Mikro Untuk Perempuan Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia.Jurnal UNAIR Vol.1.Surabaya: Universitas Airlangga Fakultas Fisip.
- Badan Pusat Statistik.2015. Kota malang Dalam Angka.www.bps.go.id.Diakses pada 27 Oktober 2016.
- Bank Indonesia dan LPPI. 2015.Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).<http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf> (online). Diakses pada 25 Oktober 2016.
- Desna,Dewi.2008.Pengaruh Pembiayaan Produktif Pada Penggadaian Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah. Jurnal Universitas Muhammadiyah Surakarta.Vol.1 : 1-13.
- Fitriati,Rachma.2014. Menguak Daya Saing UMKM Industri Kreatif.Jakarta:Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Gabriella.2011. Pengaruh Pembangunan Keuangan Perbankan dan Akses Keuangan Perbankan Terhadap Kemiskinan di Indonesia.Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Hafsah,Muhammad.2004.Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (Ukm). Infokop Nomor 25 Tahun Xx, 2004.
- Irmawati,Setyani dkk.2013.Model Inklusi Keuangan pada UMKM berbasis pedesaan.Jurnal UNNES,Jejak 6(2):103-203.V711.3596.
- Kementrian Perdagangan.2013.Analisis Peran Lembaga Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM. Diakses pada tanggal 28 Oktober 2016.
- Maika,Amelia & Eddy.2007. Pemberdayaan Perempuan Miskin Pada Usaha Kecil di Pedesaan Melalui Lembaga Keuangan Mikro (Grameen Bank). Jurnal Universitas Gadjah Mada.

Mishkin S. Frederic, 2011. *Ekonomi Uang, Perbankan dan Pasar Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.

Nengsih, Novia. 2015. Peran Perbankan Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif di Indonesia pada komparasi sektor UMKM. *Etikonomi* Volume 14 (2), Oktober 2015 P-ISSN: 1412-8969; E-ISSN: 2461-0771.

Nurrohmah, Isnaini. 2015. Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 14/22/PBI/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang "emberian Kredit oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Permana, Rizky. 2016. Keberhasilan UMKM di Kota Malang. Diakses pada 1 Desember 2016.

Rajivan, Anuradha. Credit and Women's Empowerment: A Case Study Of SML (SHARE Microfinance Ltd.), *United Nations Development Program (UNDP)*.

Ranto. 2012. Ekspor Indonesia Loyo, inilah penyebabnya. Diakses pada 30 November 2016 pada pukul 14.00.

Rifda & Achmad, 2012. Analisis Bantuan Modal dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang.

Sarma dan Jesim Pais. (2011). Financial inclusion and development. *Journal of International Development*. 23:613-628.

Seetlyana, Evi. 2013. Perempuan Dan Perbankan: Sebuah Tinjauan Tentang Peran Inklusi Keuangan Terhadap Pengusaha UMKM Perempuan di Indonesia. *Journal The Winners*, Vol. 14 (No. 2) : 95-103.

Sukirno, Sadono, 1985. *Ekonomi Pembangunan*. Jakarta: Bima Grafika.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia.

Uswatun. 2010. Pengaruh Pembiayaan *Qardhul Hasan* Pada BNI Syariah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil.

UU No. 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia.

